

## 上海华峰超纤科技股份有限公司

### 关于对深圳证券交易所2022年年报问询函有关事项回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

上海华峰超纤科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年4月28日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对上海华峰超纤科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2023〕第59号）（以下简称“问询函”）。公司收到《问询函》后高度重视，组织人员对相关事项进行认真检查后给予回复，年审会计师立信会计师事务所（特殊普通合伙）就问询函相关问题出具了核查意见。现将问询函的有关问题回复如下：

一、关于问询函问题“1. 你公司因2017年6月收购威富通科技有限公司（以下简称“威富通”）形成商誉17.33亿元，2016年至2018年，威富通累计业绩承诺完成率为97.55%。2018年至2022年，你公司分别对收购威富通形成的商誉计提减值准备0.84亿元、0.69亿元、7.52亿元、1.35亿元、3.46亿元，报告期末商誉账面价值为3.46亿元。你公司年报披露，威富通2022年实现营业收入3.77亿元，净利润0.3亿元，2021年威富通实现营业收入4.95亿元，净利润0.33亿元。

（1）请结合近三年威富通实行业务转型的具体情况及其进展，相关新业务的具体内容、业务模式及收入确认条件、对威富通经营业绩的具体影响，结合同行业可比公司情况等说明报告期内威富通营业收入、净利润持续下滑的原因及合理性，收入下滑趋势是否将持续，公司是否存在改善措施。

（2）请按照《会计监管风险提示第8号——商誉减值》和《监管规则适用指引——评估类第1号》的要求，说明威富通2022年商誉减值测试的具体过程与方法，包括但不限于可收回金额的确定方法、重要假设、关键参数（如预计未来现金流量现值时的预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期等）及其确定依据等信息，并说明与2021年度商誉减值测试主要评估

参数是否存在差异，如是，请说明差异形成的原因及合理性，以及对评估结果的影响。

(3) 请说明威富通商誉报告期出现进一步减值迹象的具体时点，并结合前述回复说明威富通历次商誉减值测试时对未来收入的预测和折现率等关键参数的确定是否合理、谨慎，以前年度商誉减值准备计提是否充分。

(4) 请结合威富通业务开展情况、市场环境、同行业公司情况等进一步详细说明你公司判断报告期计提商誉减值的具体依据、原因及合理性。

请年审会计师、资产评估机构核查并发表明确意见。”

回复：

#### (一) 公司说明

1、请结合近三年威富通实行业务转型的具体情况及其进展，相关新业务的具体内容、业务模式及收入确认条件、对威富通经营业绩的具体影响，结合同行业可比公司情况等说明报告期内威富通营业收入、净利润持续下滑的原因及合理性，收入下滑趋势是否将持续，公司是否存在改善措施。

##### (1) 近三年威富通实行业务转型的具体情况及其进展

威富通主要为客户提供移动支付分润技术服务、软件技术开发服务、基于移动支付的营销推广和其他增值服务。

威富通近三年营业收入的构成情况如下：

单位：万元

业务类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
移动支付分润业务	13,088.26	12,617.81	13,728.93
软件开发服务	7,595.78	5,212.83	3,459.46
营销及增值服务	16,672.71	31,248.92	29,795.37
其中：移动营销服务	12,626.20	26,122.57	24,660.14
分期业务	2,323.89	3,595.42	3,460.33
其他增值业务	1,722.62	1,530.93	1,674.90
其他收入	349.01	461.14	598.13
<b>合计</b>	<b>37,705.77</b>	<b>49,540.70</b>	<b>47,581.90</b>

从上表可以看出：

1) 威富通的核心基础业务为移动支付分润业务，2020 年至 2022 年收入基本稳定略有波动，整体保持稳定，威富通移动支付分润收入随着零售消费市场

交易额的变动而相应变动。

2) 得益于银行数字化转型需求的增长, 威富通技术开发类项目收入增幅较大, 主要系威富通为银行提供包括支付收单、跨境支付、数字人民币等项目开发服务。

3) 营销及增值服务的主要业务形态包括: 分期业务、移动营销服务业务等; 系威富通利用自身累积的终端客户资源和自身技术实力而探索开发的增值服务, 为客户提供信用、分期、营销等其他服务。

#### ①分期业务情况

威富通与蚂蚁集团合作, 向消费者推广消费分期业务。根据消费者实际使用分期交易金额的一定比例向支付宝收取服务费。2020年和2021年分期业务收入基本持平; 受业务费率下降等的影响, 2022年度分期业务收入下降明显。

#### ②移动营销服务业务情况

由于威富通在支付业务过程中积累了大量的终端商户资源, 威富通为银行和保险公司提供营销推广服务, 帮助银行进行客户开卡或保持客户活跃度的营销推广以及帮助保险公司进行保险营销服务。营销活动完成后, 威富通与客户、下游服务商进行结算, 确认相应的收入和成本。

2022年, 一方面受消费低迷、终端消费者活跃程度下降的影响, 移动营销业务规模有所下降; 另一方面, 行业内竞争加剧, 移动营销服务费用率进一步下降, 威富通主动放弃费率较低客户业务的承接; 受上述两方面的影响, 威富通2022年度移动营销业务收入出现了较大幅度的下降。

### (2) 威富通各业务模式的收入确认条件, 对威富通经营业绩的具体影响

威富通主要业务类型的收入确认方法及该业务对威富通经营业绩的影响说明如下:

#### ①移动支付分润业务

威富通为第三方移动支付平台、银行、终端商户提供移动支付收单技术支持、账单结算等服务, 按照终端商户实际发生的交易资金及签约费用率于交易实现的当天确认服务收入。

移动支付分润业务为威富通的核心业务, 移动支付分润业务收入整体保持稳定, 对威富通近三年经营业绩影响较小。

## ②技术开发服务

### I.软件技术开发

软件技术开发指威富通按照客户的需求开发软件。按照合同约定，在项目实施完成并经客户验收合格时确认营业收入。

### II.软件运营服务

软件运营服务指威富通为客户提供技术支持和维护等服务，威富通在服务已经提供，并取得客户单位的服务确认单后确认营业收入。

近三年，威富通技术开发服务收入整体上呈上升趋势，是公司传统业务的有效补充，对威富通近三年经营业绩带来有益影响。

## ③营销及增值服务

威富通基于移动支付领域积累的丰厚终端客户资源和自身技术实力，根据客户的需求，为客户提供营销、信用等增值服务，即为客户提供“支付带来的叠加价值”。威富通根据与客户的约定和服务的完成情况，在业务完成并与客户结算时确认营业收入。

本期受市场环境变化的影响，营销及增值服务收入下降较多，对威富通经营业绩带来一定的负面影响。

### **(3) 报告期内威富通营业收入、净利润持续下滑的原因及合理性**

威富通所处细分行业无同行业公开数据，相关行业数据无法有效获取。

报告期内威富通营业收入、净利润持续下滑的最主要原因如下：

#### ①移动营销服务收入大幅下滑

2022年度威富通营业收入的大幅下降主要是由于“营销及增值服务-移动营销服务”收入大幅下降所致。

剔除移动营销服务收入，2022年度威富通营业收入大约为2.51亿元，较2021年度营业收入上升约7.09%，主要得益于银行数字化转型需求的增长，威富通技术开发类项目收入有所上升导致。

#### ②分期业务协作服务费率下降导致分期业务收入大幅下滑

受分期业务协作费率的下调导致分期业务收入大幅下滑，由于分期业务的毛利率较高，分期业务收入的大幅下滑对本期净利润的影响较大，是导致本期净利润下滑的最主要原因。

综上所述：威富通 2022 年度受移动营销服务收入和分期业务收入下降的影响，导致威富通 2022 年度的营业收入、净利润持续下滑。营业收入和净利润的持续下滑与威富通 2022 年度的经营情况相匹配，具备合理性。

#### **(4) 威富通收入下滑趋势是否将持续，公司是否存在改善措施**

为改善公司的盈利能力，威富通将持续夯实基础支付业务，坚持下沉拓展区域性银行客户的总体规划；同时，针对核心银行客户数字化转型需求，公司将持续为其提供精准服务，不断向数字银行解决方案提供商转型，探索更多盈利模式。威富通将采取的具体措施如下：

1) 传统支付领域，威富通在继续拓展新客户的同时通过精细化运营，深度挖掘存量银行需求，提高银行的交易效率和数量。

通过市场中心协同区域分子公司的方式，深挖本地资源，增加分支银行的业务拓展，做好区域的精细化运营。

2) 从以产品为中心转变为以客户为中心，为银行数字化转型提供四位一体的服务，即为银行提供包括系统开发、客户营销、系统运营、咨询服务四个方面的服务，增加银行客户的粘性。

3) 顺应银行数字化转型的行业趋势，威富通为银行提供包括统一收单、跨境支付、数字人民币等项目开发服务。同时，技术开发类项目还能为威富通带来行业应用、广告等增值业务方面的收入，因此报告期内威富通技术开发类项目收入增幅较大。未来该业务将采取“项目开发+运营服务”的模式，以继续保持技术开发项目收入的较高增速。

4) 威富通将继续通过巩固长沙成立研发中心职能，优化研发部门组织架构等降本增效的手段，持续降低研发成本、提升研发效率，从而提升技术开发类项目的盈利能力。

综上所述，通过上述改善措施，预计从 2023 年开始威富通净利润下滑的趋势有望改变。

**2、请按照《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》和《监管规则适用指引——评估类第 1 号》的要求，说明威富通 2022 年商誉减值测试的具体过**

程与方法，包括但不限于可收回金额的确定方法、重要假设、关键参数（如预计未来现金流量现值时的预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期等）及其确定依据等信息，并说明与 2021 年度商誉减值测试主要评估参数是否存在差异，如是，请说明差异形成的原因及合理性，以及对评估结果的影响。

（1）2022 年度商誉减值测试的整体情况由于商誉减值测试较为复杂且具备较强的专业技术要求，公司管理层聘请并委托了深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司（以下简称“深圳鹏信”）对威富通商誉资产组可回收价值情况专门进行测试。

深圳鹏信出具了文号为“鹏信资评报字[2023]第 S093 号”的《上海华峰超纤科技股份有限公司基于财务报告目的所涉及的「威富通」资产组之可收回金额资产评估报告》，根据深圳鹏信资产评估报告，截止 2022 年底华峰超纤并购威富通形成的商誉资产组的的可回收价值为人民币 36,400.00 万元。

按照深圳鹏信的上述评估结果计算，2022 年底华峰超纤并购威富通形成的商誉发生减值 3.46 亿元，华峰超纤根据该评估结果于 2022 年度计提了商誉减值准备 3.46 亿元。

深圳鹏信的评估测试过程中，公司管理层与深圳鹏信的评估师进行充分的沟通，并于 2023 年 4 月审批确认了深圳鹏信对商誉减值测试的评估结果。

（2）威富通 2022 年商誉减值测试的具体过程与方法，说明与 2021 年度商誉减值测试主要评估参数是否存在差异，如是，请说明差异形成的原因及合理性，以及对评估结果的影响

1) 可收回金额的确定方法

本次深圳鹏信对威富通商誉资产组价值评估选用的评估方法为收益法。

本次资产评估的评估对象—资产组，未发现有该资产组在公平交易中的销售协议价格；也未发现存在一个与该资产组相同或类似的活跃交易市场；也缺乏或难以取得同行业类似资产组的最近交易价格或者结果。因此，深圳鹏信认为，难以按照企业会计准则的前述要求利用“资产组可收回金额=资产组在公平交易中销售协议价格-可直接归属于该资产组处置费用”或“资产组可收回金额=资产组的市场价格或资产组的买方出价-该资产组处置费用”或“参考同行业

类似资产的最近交易价格或者结果，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额”等方法确定资产组可收回金额，在评估方法选择方面属于企业会计准则规定的“应当以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额”的情形，故采用收益法进行商誉资产组价值的评估。

资产组的可收回金额=资产组预计未来现金流量的现值

华峰超纤 2022 年度对威富通商誉资产组价值评估方法与以前期间评估方法未发生变化，采用收益法评估符合《企业会计准则》的相关规定。

## 2) 重要假设的说明

本次深圳鹏信对威富通商誉资产组价值评估的主要假设包括评估基准假设和评估条件假设，具体如下：

①评估基准假设：包括交易基准假设、持续经营假设和继续使用基准假设、资产组基准假设。

②评估条件假设：包括评估外部条件假设、对委托人/相关人所提供的评估所必需资料的假设、对从与委托人/相关人以外的其他方面所获取的资料的假设、有关评估对象及与其相关的重要资产的法律权属的假设及其他假设条件。

其他假设条件具体如下：

I. 除另有特别说明外，与评估对象有关的资产均处在正常使用中。

尽管我们实施的评估程序已经包括了对评估对象及其相关资产的现场调查，这种调查工作仅限于对其可见且可察看部分的观察，以及相关管理、使用、维护记录之抽查和有限了解等。我们并不具备了解任何实体资产内部结构、物质性状、安全可靠等专业知识之能力，也没有资格对这些内容进行检测、检验或表达意见。

II. 委托人/相关人提供的与资产组相关的经营和财务数据的预测资料符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，与评估对象——资产组具有完整、合理和一致的对应关系。

华峰超纤 2022 年度对威富通商誉资产组价值评估重要假设与以前期间评估重要假设未发生变化。

3) 关键参数（如预计未来现金流量现值时的预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期等）的说明

本次深圳鹏信对威富通商誉资产组价值评估的主要参数如下：

单位：万元

项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	永续期
一、营业收入	28,123.92	29,216.23	30,662.44	32,126.57	33,569.86	33,569.86
减：营业成本	10,404.05	10,789.63	11,213.28	11,636.56	12,044.14	12,044.14
营业税金及附加	192.03	203.48	212.07	224.61	238.16	235.08
销售费用	1,789.28	1,781.78	1,870.68	1,963.14	2,059.03	2,059.03
管理费用	12,839.01	12,745.70	13,036.32	13,383.01	13,737.26	13,634.27
财务费用	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
二、营业利润	2,899.55	3,695.63	4,330.09	4,919.26	5,491.27	5,597.33
加：营业外收入	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
减：营业外支出	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、利润总额	2,899.55	3,695.63	4,330.09	4,919.26	5,491.27	5,597.33
加：折旧摊销	506.30	454.51	410.39	399.07	424.25	335.93
四、税前经营现金流	3,405.85	4,150.14	4,740.48	5,318.33	5,915.52	5,933.26
减：资本性支出	321.01	145.46	372.93	366.32	207.64	352.45
营运资金追加额	2,674.24	2,216.83	237.24	234.04	232.57	0.00
五、税前股权资本净现金流	410.60	1,787.85	4,130.31	4,717.97	5,475.31	5,580.81
六、自由现金流	410.60	1,787.85	4,130.31	4,717.97	5,475.31	5,580.81
增长率		335.42%	131.02%	14.23%	16.05%	1.93%
七、税前折现率						12.86%
八、折现系数	0.9413	0.8340	0.7389	0.6547	0.5801	4.5091
九、自由现金流现值	386.50	1,491.07	3,051.89	3,088.86	3,176.23	25,164.42
增长率		285.79%	104.68%	1.21%	2.83%	

① 预计未来现金流量现值

预计未来现金流量的计算过程如下：

项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	永续期
一、营业收入	28,123.92	29,216.23	30,662.44	32,126.57	33,569.86	33,569.86
减：营业成本	10,404.05	10,789.63	11,213.28	11,636.56	12,044.14	12,044.14
二、营业利润	2,899.55	3,695.63	4,330.09	4,919.26	5,491.27	5,597.33
三、利润总额	2,899.55	3,695.63	4,330.09	4,919.26	5,491.27	5,597.33
加：折旧摊销	506.30	454.51	410.39	399.07	424.25	335.93
四、税前经营现金流	3,405.85	4,150.14	4,740.48	5,318.33	5,915.52	5,933.26
减：资本性支出	321.01	145.46	372.93	366.32	207.64	352.45



项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	永续期
营运资金追加额	2,674.24	2,216.83	237.24	234.04	232.57	0.00
五、自由现金流	410.60	1,787.85	4,130.31	4,717.97	5,475.31	5,580.81
增长率		335.42%	131.02%	14.23%	16.05%	1.93%

注：2022年的营运资金追加额为全额追加。

从上表可知，2023年经营现金流为3,405.85万元，自由现金流为410.60万元，自由现金流较低，原因为由于本次评估范围内的资产组仅涉及长期资产，不包含流动资产及流动负债，故预测期首期的营运资金均需要在期初一次性追加，即上期营运资金为零，营运资金的一次性追加导致预测期第一年的自由现金流降低。

② 稳定期增长率为0.00%，与历史年度减值测试的稳定期增长率一致。

③ 毛利率

2021年、2022年及未来年度的预计毛利率情况如下表：

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	永续期
一、支付分润业务								
收入	12,617.81	13,088.26	12,853.81	13,231.13	13,974.36	14,638.31	15,334.42	15,334.42
毛利率	86%	84%	83%	83%	83%	83%	84%	84%
二、营销及增值服务								
收入	31,248.92	16,672.71	6,620.75	6,820.48	6,977.46	7,199.09	7,431.81	7,431.81
毛利率	20%	21%	49%	50%	50%	51%	52%	52%
三、技术开发服务								
收入	5,212.83	7,595.78	8,279.40	8,776.17	9,302.74	9,860.90	10,353.95	10,353.95
毛利率	26%	43%	43%	43%	43%	44%	44%	44%
四、其他业务								
收入	461.14	349.01	369.96	388.45	407.88	428.27	449.68	449.68
毛利率	42%	61%	61%	61%	61%	61%	61%	61%
五、合计								
收入	49,540.70	37,705.77	28,123.92	29,216.23	30,662.44	32,126.57	33,569.86	33,569.86
毛利率	37.60%	47.40%	63.01%	63.07%	63.43%	63.78%	64.12%	64.12%

从上表可知，威富通2022年度毛利率整体呈现增长趋势，具体原因如下：

营销及增值服务收入中的营销业务收入较大但毛利率极低，营销及增值服务收入在2024年以前呈现下滑趋势，2024年及以后年度的收入保持5%-6%的增长；该业务2024年前收入下滑阶段的毛利率波动较大，主要是由于低毛利率的营销业务收入占营销及增值服务收入比例大幅降低，从2021年的84%下降至2022年的38%，收入结构变动导致毛利率变化较大，2024年及以后年度的收入

结构相对稳定，毛利率也基本稳定在 2022 年水平。

支付分润业务收入整体呈现增长趋势，除 2023 年收入因某农商行数据回迁有所下滑，其他年份的收入增长保持在 5%-6%之间；该业务的毛利率稳定在 83%-84%。

技术开发服务业务收入增长较快，主要得益于存量业务的积累和中小银行加速移动支付平台搭建，该业务增长与支付分润业务的增长逻辑基本一致，增长率略微高于支付分润业务。未来年度毛利率稳定在 2022 年同期水平。

其他业务主要是终端销售收入，收入金额相对稳定，该业务未来毛利率稳定在 2022 年同期水平。

#### ④折现率

按照收益额与折现率口径一致的原则，本次评估收益额口径为企业（所得）税前自由现金流，则折现率 R 采用（所得）税前加权平均资本成本（WACCBT），税前折现率 R=税后折现率 r/(1-所得税率)。

税后折现率计算公式如下：

$$r = \left( \frac{r_e}{(1-T)} \times \kappa_e + r_d \times \kappa_d \right) / (1-T)$$

而权益资本成本 $r_e$ 采用资本资产定价模型（CAPM）计算：

$$r_e = r_f + MRP \times \beta_e + r_c$$

以上两个式中：

$r_e$  ——表示权益资本成本

$r_d$  ——表示付息债务资本成本

$r_f$  ——表示无风险报酬率

$r_c$  ——表示个别风险调整系数或特定风险调整系数

$\kappa_e$  ——表示权益资本的权重

$\kappa_d$  ——表示付息债务的权重

$T$  ——表示企业所得税税率

$MRP$  ——表示市场风险溢价

$\beta_e$  ——表示权益的系统风险系数

□、付息债务成本 $r_d$ ：根据付息债务的实际情况估算其偿还周期，采用与评估基准日相近的同期商业贷款利率对付息债务成本 $r_d$ 进行估计。

□、无风险报酬率 $r_f$ ：根据中央国债登记结算有限责任公司发布的剩余期限在 10 年期以上的国债收益率，自 2014 年 12 月起至评估基准日所在月止分别按月计算各个月份的国债收益率的算术平均值，并以此作为各个月的国债收益率的估计值；2014 年 12 月至评估基准日所在月的所有月份的国债收益率的算术平均值即为该计算区间末的无风险利率  $R_f$  的估计值。

□、市场风险溢价  $MRP$ ：按照 CSI300 每个月月末（该月最后一个交易日）的收盘指数相对于其基期指数（1000）的变化率（几何收益率）作为测算月的市场收益率，可以得出 2014 年 12 月至评估基准日所在月的各个月的市场收益率的估计值；2014 年 12 月至评估基准日所在月的所有月份的市场收益率的算术平均值即为该计算区间末的市场预期报酬率  $R_m$  的估计值。

根据以上基础、假设和方法，各计算区间的无风险利率 $R_f$ 、市场预期报酬率 $R_m$ 和市场风险溢价 $MRP$ 的估算结果为：

无风险利率 $R_f = 3.59\%$ ，市场预期报酬率 $R_m = 10.43\%$ 。

市场风险溢价 $MRP = R_m - R_f = 10.43\% - 3.59\% = 6.84\%$ 。

□、权益的系统风险系数 $\beta_e$ ： $\beta_e = \beta_u \times \left[ 1 + \frac{k_d \times (1-T)}{k_e} \right]$

上式中： $\beta_u$ ——表示预期无杠杆市场风险系数，通过可比公司进行估计。

通过查询同花顺 Find 软件可知各上市公司无财务杠杆的  $\beta_u$  值，然后取无财务杠杆的  $\beta_u$  的平均值按设定的资本结构计算得出资产组对应业务的  $\beta$  值。计算公式如下：

$$\beta = \beta_u (\text{平均}) \times [1 + D/E \times (1-T)]$$

$\beta_u$  (平均) 计算过程见下表所示：

序号	股票代码	股票简称	$\beta_u$
1	002253.SZ	川大智胜	0.7316
2	300378.SZ	鼎捷软件	1.1922
3	300379.SZ	东方通	0.8192
4	300380.SZ	安硕信息	0.7681
5	600602.SH	云赛智联	0.6838
均值			0.8390

经计算的  $\beta$  系数为 0.8390。

□、个别风险调整系数或特定风险调整系数 $r_c$ ：考虑资产组所对应业务的经营规模、所处经营阶段、历史经营情况、运营风险、业务模式、相关管理及控制机制、及资金风险等因素确定。

我们通过计算已上市的参照行业的平均风险，在消除了资本结构的差异影响后来衡量「威富通」资产组的风险，另外需分析资产组所对应经济体所具有的特有风险以确定特有风险补偿率。

综合考虑资产组的业务规模、所处经营阶段、历史经营情况、运营风险、业务模式、内部管理及控制机制等因素，企业目前的主要业务的各项费率均已经相对稳定，尤其是分期业务费率已经大幅回调，未来年度波动幅度已经基本可控，未来年度的经营风险较 2021 年度有所降低；垫资较大的移动营销业务收入规模已经收紧，企业的财务风险明显降低。2021 年商誉减值测试中，企业管理层根据预测数据对比重点软件企业的标准，预计未来年度可以持续取得 10% 所得税税收优惠，2022 年减值测试中该项假设条件已经取消，未来年度的预期所得税率实现的风险降低。本次评估特定风险调整系数取 1.50%。

则根据上述公式可计算出（所得）税前加权平均资本为 12.86%。

⑤预测期为评估基准日后 5 年，与历史年度减值测试的预测期一致。

4) 与前次实施商誉减值测试时选取的指标是否存在差异、原因分析及对评估结果的影响：

此次商誉减值测试采用了与前次商誉减值测试相同的资产组确认范围、商誉的分摊方法、相同税前现金流口径公式。

在计算折现率的过程中，可比公司选取方法与收购时及前次相同、市场风险溢价的确定方法相同、债权投资回报率  $R_d$  的确定方法相同。

#### ① 折现率

□、折现率存在差异及原因

基准日	无风险报酬率	市场预期报酬率	$\beta$ 系数	特有风险补偿率	税后折现率	所得税率	税前折现率
2021/12/31	3.66%	7.06%	0.8490	2.50%	12.15%	10.00%	13.50%
2022/12/31	3.59%	6.84%	0.8545	1.50%	10.93%	15.00%	12.86%

从上表可知，本次评估采用的税前折现率低于前次评估所采用的税前折现

率，主要原因为特有风险补偿率降低导致税前折现率下降。

特有风险补偿率受经营规模、所处经营阶段、历史经营情况、运营风险、业务模式、相关管理及控制机制、及资金风险等影响。本次基准日企业业务情况较 2021 年减值测试发生如下变化：

A、高资金占用业务收入规模和收入占比均大幅下降，企业资金风险降低。

企业主营业务根据资金占用情况分为两大类，一类为高资金占用的营销业务，该业务需要企业先行垫付营销的费用，待营销活动完结后才能收到相关款项；一类为除营销业务以外的其他业务，主要包括基础支付、软件开发、信用付、广告等低资金占用业务。

2020-2022 年期间，营销业务的收入金额分别为 2.47 亿元、2.61 亿元、1.27 亿元，占总收入比例分别为 52%、53%、34%，其占用的营运资金分别为 0.8 亿元、0.6 亿元、-0.14 亿元（大幅降低后营运资金回收所导致）。

其收入规模降低主要是因为行业利润降低，企业放弃低利润的低端市场，专攻头部银行的优质业务，预计未来年度该业务将继续大幅下滑，该业务 2023 年的预计收入为 2,500 多万元，占总收入比例下降至 10% 以下。

故于本次商誉减值测试时点，企业的资金风险大幅降低。

B、分期业务的费率预期明朗，运营风险降低

企业的分期业务费率包括基础费率和激励费率，其综合费率水平明显高于其他业务，主要是因为花呗运营商为抢占市场提高激励费率，激励费用约占整个费用的 30%，成为企业盈利的主要增长点，该项业务的未来走势、费率政策直接影响到公司的运营政策和发展重心。历史年度，企业一贯的发展思路为在短期内依赖于分期业务等增值业务而实现发展，2022 年，花呗运营商大幅降低费率，导致企业 2022 年的分期业务在交易量增长 20% 的情况下，收入降低 10%。

根据企业管理层预计，分期业务的这次费率下调已经将该项业务的风险基本释放，未来年度的调整幅度将较少，企业也不再将该业务作为增长重心。核心业务的费率政策明朗导致业务经营风险降低。

C、预期税负变动影响

2021 年商誉减值测试中，企业管理层根据预测数据对比重点软件企业的标

准，预计未来年度可以持续取得 10% 所得税税收优惠，2022 年减值测试中该项假设条件已经取消，未来年度的预期所得税率实现的风险降低。

综合以上方面，企业特有风险补偿率从 2.5% 降低至 1.5%。进而导致折现率从 2021 年的 13.50% 变化至 2022 年的 12.86%。

#### □、折现率变动对于估值的影响

折现率自 2021 年的 13.50% 变化至 2022 年的 12.86%，在其他因素未发生变化的情况下，评估结果增加 2,000.00 万元（2022 年基准日变化后的折现率对应估值－2021 年基准日折现率对应估值），估值变动幅度 5.49%。

#### □、折现率取值合理性分析

本次商誉减值测试采用的税前折现率为 12.86%，税后折现率为 10.93%。

根据证监会公布的软件行业和专业技术服务行业的折现率（税后）数据如下：

年份	行业	平均折现率	折现率区间
2019 年	软件和信息技术服务业·	12.26%	10.50%-13.40%
2019 年	专业技术服务业·	12.25%	10.60%-13.39%
2020 年	软件和信息技术服务业·		未披露
2020 年	专业技术服务业·	11.63%	9.05%-14.00%

注：2021 年的分析报告中未披露上述两个行业的折现率；2022 年分析报告尚未披露。

从上表可知，最新一期软件和信息技术服务业的折现率区间为 10.5%-13.4%；最新一期专业技术服务业的折现率区间为 9.05%-14.00%；本次商誉减值测试采用的税后折现率位于区间内，是合理的。

## ② 利润率、预计未来现金流量

#### □、预测毛利率与前次预测存在差异及原因：

单位：万元

预测时点	项目	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	稳定期
2022/12/31	营业收入	37,705.77	28,123.92	29,216.23	30,662.44	32,126.57	33,569.86	33,569.86
	毛利	17,873.23	17,719.87	18,426.60	19,449.16	20,490.01	21,525.72	21,525.72

预测时点	项目	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	稳定期
	毛利率	47.40%	63.01%	63.07%	63.43%	63.78%	64.12%	64.12%
	营业收入	52,335.68	55,546.07	58,886.87	62,128.70	64,528.97	64,528.97	64,528.97
2021/12/31	毛利	20,337.32	22,623.43	25,241.14	27,744.53	29,582.82	29,582.82	29,582.82
	毛利率	38.86%	40.73%	42.86%	44.66%	45.84%	45.84%	45.84%

从上表可知，威富通各项业务 2022 年度毛利率整体呈现增长趋势，主要原因为社会消费低迷导致低毛利率的移动营销业务收入规模大幅降低（具体原因见预测未来现金流量与前次预测存在差异及原因分析）。

□、预测未来现金流量与前次预测存在差异及原因：

单位：万元

预测时点	项目	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	稳定期
2022/12/31	税前经营现金流	3,545.02	3,405.85	4,150.14	4,740.48	5,318.33	5,915.52	5,933.26
	税前股权资本净现金流	3,227.40	410.60	1,787.85	4,130.31	4,717.97	5,475.31	5,580.81
2021/12/31	税前经营现金流	5,700.29	7,606.80	9,681.87	11,632.40	12,938.94	12,940.52	12,940.52
	税前股权资本净现金流	-6,367.67	6,426.55	8,499.34	10,336.04	11,967.62	12,346.51	12,346.51

注：2022 年 12 月 31 日基准日的 2022 年现金流数据为根据审计报告计算得到；2023 年税前股权资本净现金流金额扣减当期全部的营运资金。

2021 年 12 月 31 日基准日的 2022 年税前股权资本净现金流金额扣减当期全部的营运资金；

从上表可知，本次减值测试采用的各期经营现金流均低于 2021 年减值测试采用的同期数据。主要原因为营业收入大幅降低。

本次减值测试及上次减值测试 2022 年及以后年度的营业收入数据如下：

单位：万元

预测时点	项目	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	稳定期
2022/12/31	支付分润业务	13,088.26	12,853.81	13,231.13	13,974.36	14,638.31	15,334.42	15,334.42

预测时点	项目	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	稳定期
	金融服务及其他增值业务	16,672.71	6,620.75	6,820.48	6,977.46	7,199.09	7,431.81	7,431.81
	技术开发服务	7,595.78	8,279.40	8,776.17	9,302.74	9,860.90	10,353.95	10,353.95
	其他业务	349.01	369.96	388.45	407.88	428.27	449.68	449.68
	合计	37,705.77	28,123.92	29,216.23	30,662.44	32,126.57	33,569.86	33,569.86
	支付分润业务	13,254.94	13,917.69	14,613.57	15,344.25	16,111.46	16,111.46	16,111.46
2021/12/31	金融服务及其他增值业务	31,805.94	33,135.45	34,677.17	36,061.33	36,856.43	36,856.43	36,856.43
	技术开发服务	6,767.55	7,934.95	8,982.36	10,060.24	10,865.06	10,865.06	10,865.06
	其他业务	507.25	557.98	613.77	662.88	696.02	696.02	696.02
	合计	52,335.68	55,546.07	58,886.87	62,128.70	64,528.97	64,528.97	64,528.97

从上表可知，收入大幅降低主要是因为金融服务业务预期降低。

#### A、社会消费低迷导致移动营销业务、信用付业务开展不及预期

2022年，社会消费品零售总额达到44万亿元，同比下降0.2%，考虑到通货膨胀因素后，2022年消费能力降低趋势明显。受到国内消费低迷的影响，营销推广效果显著降低，银行客户降低营销预算。同时，大量企业进入移动营销领域，市场上价格竞争激烈，考虑到该业务的资金占用成本，企业管理层在2022年大幅降低该业务规模，仅保持少量毛利较高的业务。

受上述因素影响，移动营销业务收入金额自2021年的2.61亿元降低至2022年的1.27亿元；根据企业管理层判断，移动营销业务收入规模将在2023年降低至0.25亿元。

消费低迷导致信用付业务预期降低：社会整体消费低迷的大环境下，线下消费更是持续低迷，信用付面对的银行核心商户的贷款需求降低，信用付业务2022年开展情况远不及预期。

因2022年下半年的业务开展情况较不理想，预计2023年的信用付业务将同比降低20%，收入金额下滑至562万元。且在短期内将较难实现大幅增长。



## B、多重因素复合影响下的分期业务交易量增长乏力

分期业务交易量增长主要来源于消费者在消费使用移动支付时，选择分期的场景金额的增加，但消费增长乏力以及消费者出于对未来的谨慎而更少选择借贷消费，谨慎预估，这两个因素将导致 2022 年及以后年度的分期业务收入增长乏力。

### □、利润率、预计未来现金流量变动对于评估结果的影响

因收入、利润率变动最终均体现为未来现金流量的变动，单项指标的变动较难直观的反映出对评估结果的影响，故本次将预计未来现金流量的各项细分因素变动对于评估结论的影响进行整体描述。

在仅考虑两次减值测试未来现金流量变动，在其他因素未发生变化的情况下，评估结果减少 38,700.00 万元（2022 年基准日变化后的未来现金流对应估值-2021 年基准日预测的未来现金流对应估值），估值变动幅度 48.47%。

### ③预测稳定期增长率与前次预测存在差异、原因及对评估结论的影响：

经核实，本次减值测试预测的稳定期增长率为 0.00%。与上一年度减值测试采用的稳定期增长率是一致的，不影响评估结论。

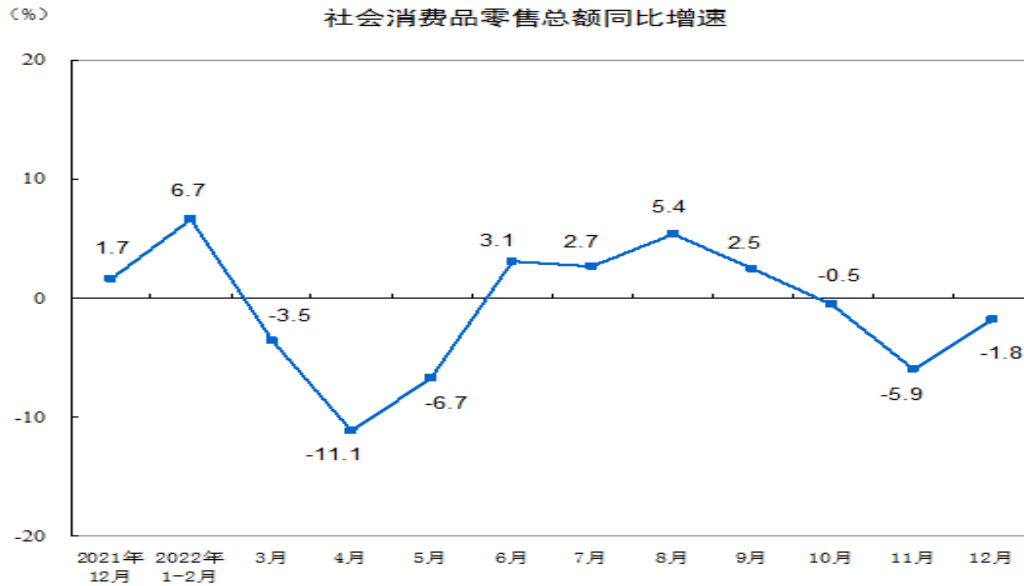
### ④预测期与前次预测存在差异、原因及对评估结论的影响：

经核实，本次减值测试采用的预测期为基准日后 5 年。与上一年度减值测试采用的预测期是一致的，不影响评估结论。

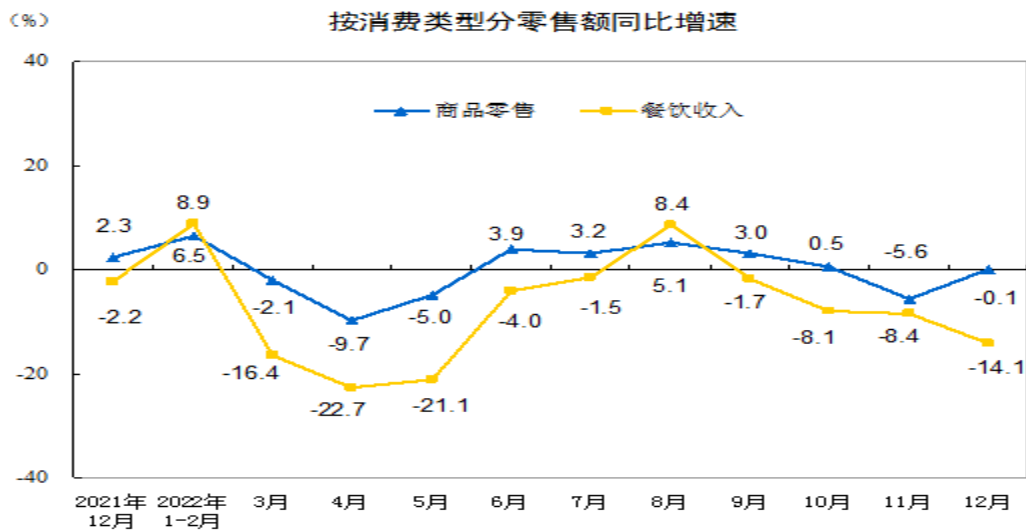
**3、请说明威富通商誉报告期出现进一步减值迹象的具体时点，并结合前述回复说明威富通历次商誉减值测试时对未来收入的预测和折现率等关键参数的确定是否合理、谨慎，以前年度商誉减值准备计提是否充分。**

#### **（1）威富通商誉报告期出现进一步减值迹象的具体时点分析**

威富通商誉资产组产生减值的直接原因为社会消费低迷导致的金融服务业预期下降，从全年来看，2022 年的社会消费品零售总额同比增速情况如下表：



按照消费类型来看，2022年的各类消费品零售总额同比增速情况如下表：



威富通所服务的商户以线下餐饮、服装、商超为主，从上图可知，餐饮类零售额 2022 年 1-2 月份的零售额同比增长 8.9%；3-7 月份的零售额同比下滑明显，其中 3-5 月份均在 16% 以上；8 月份餐饮类零售额同比增长 8.4%，9-12 月份餐饮类零售额同比下滑。整体而言，2022 年的社会消费能力、消费意愿均有所降低。我国社会消费品零售总额在长期以来保持稳定增长趋势，其中 2021 年的增长率高 12.5%。

企业管理层在 2021 年减值测试时基于 2021 年的消费增长情况对于威富通商誉资产组的未来现金流作出了判断；本年度，企业管理层认为 2022 年上半年的消费大幅下滑主要是受线下消费场所封闭影响，该影响是否对未来的消费存

在长期影响尚不明确，随着 2022 年下半年的社会消费数据和威富通本身的业务数据陆续发布，显示出在未来一段时间内的社会消费增长乏力趋势，故 2022 年年底为威富通商誉资产组减值迹象较为明显的时点。

## (2) 威富通历次商誉减值测试时对未来收入的预测和折现率等关键参数的合理性分析

公司管理层在开展 2018 年度、2019 年度、2020 年度及 2021 年度商誉减值测试时均聘请了专业的评估师协助公司管理层开展威富通商誉减值的测试工作。评估师的评估对象、评估范围、评估模型、评估方法、预测期限等符合资产评估准则的要求，评估基础假设合理，评估关键参数的选择合理。

### 1) 历次减值测试预测的未来年度收入情况如下：

预测时点	基准日当年	预测期第一年	预测期第二年	预测期第三年	预测期第四年	预测期第五年
2018/12/31	32,330.64	31,841.67	47,796.58	53,765.20	58,621.22	62,158.91
2019/12/31	24,025.67	28,171.75	38,451.43	46,192.89	52,970.53	56,678.47
2020/12/31	47,581.90	58,100.75	62,404.12	67,546.55	72,394.03	75,190.45
2021/12/31	49,540.70	52,335.68	55,546.07	58,886.87	62,128.70	64,528.97
2022/12/31	37,705.77	28,123.92	29,216.23	30,662.44	32,126.57	33,569.86

从上表可知，威富通 2018 年度、2019 年度的当年实际收入呈下降趋势，主要是该时期为“断直连”政策的业务调整期。

2018 年作为“断直连”政策影响下的首年，企业积极开展新业务的尝试，包括行业应用、金融服务行业等，该年度企业管理层认为“断直连”政策虽然对威富通的业务造成了短期影响，但该政策也是国家层面对于第三方移动支付、二维码支付等行业的认可，为行业未来发展扫清了政策障碍，行业发展空间将变大，但企业目前业务需要转型，该种影响是短期的，基于该判断，企业管理层作出了 2018 年度的商誉减值测试未来现金流量预测，根据管理层对未来现金流量的预测测算的评估结果，计提 8,426.13 万元的商誉减值准备，该商誉减值准备计提是基于当时环境下的预测和评估结果确定的，是符合当时环境背景的，具备合理性。

2019 年，威富通新业务虽然取得一定的效果，但在“断直连”政策带来的影响不断加大的情况下，威富通商誉资产组的实现收入继续大幅下滑。企业管

理层认为“断直连”政策已经大部分在 2019 年消化，但政策影响之大超出企业管理层原本预计，在新的业务形势下，企业管理层重新对未来年度作出 2019 年度的商誉减值测试未来现金流量预测，预计的未来年度收入低于 2018 年度的盈利预测数据，主要差异为老业务中超出预计的流失部分。根据当时环境下的评估结果，公司在 2019 年度进一步补提了 6,883.48 万元的商誉减值准备，该商誉减值准备计提是基于当时环境下的预测和评估结果确定的，是符合当时环境背景的，具备合理性。

2020 年，企业金融服务业务中的分期业务和营销业务爆发式增长，分期业务、营销业务当期实现收入分别为 0.34 亿元和 2.46 亿元，但受“断直连”政策的持续影响，2020 年的老业务继续下滑，其中直连业务毛利压缩至 498 万元，三方业务在 2020 年下半年全部停止。在新业务开始发力、老业务萎缩至最低谷的情况下，企业管理层对 2020 年度的商誉减值测试未来现金流量作出预测，整体收入规模高于 2019 年预计的收入水平，但利润金额明显低于同期水平。根据当时环境下的评估结果，公司在 2020 年度进一步补提了 75,163.85 万元的商誉减值准备，该商誉减值准备计提是基于当时环境下的预测和评估结果确定的，符合当时环境背景，具备合理性。

2021 年威富通的经营业绩虽然有所改善，但是营业收入和毛利、扣非后归属于母公司净利润均低于原预期，一方面系由于分期业务服务费率下调，导致分期业务收入未达到预期。公司管理层根据最新的情况，认为分期业务的费率存在不确定性，或有下行的风险，而分期业务作为威富通当时最主要的盈利增长点，该种变化对未来年度的未来现金流量产生重大影响，故企业管理层对 2021 年度的商誉减值测试未来现金流量在 2020 年的基础上调低。另一方面，公司移动支付业务中，银行客户普遍提出本地运营需求，公司在移动支付运营业务中投入了大量人力成本，导致公司整体净利润有所下降。公司管理层根据当时环境，调整了未来的盈利预测，公司在 2021 年度进一步补提了 13,524.21 万元的商誉减值准备，该商誉减值准备计提是基于 2021 年实际经营情况和公司面临环境下的预测和评估结果确定的，符合当时环境背景，具备合理性。

管理层原预测的 2022 年全年归属于商誉资产组的营业利润为 5,200.51 万元，2022 年实际实现的归属于商誉资产组的营业利润为 2,511.99 万元，完成率约为 48.30%，经营业绩较 2021 年度经营业绩出现下滑且与原预测的完成率较

低，最主要是受消费低迷影响，金融服务行业收入实现不及预期（详见第一大题第二小问预测未来现金流量与前次预测存在的差异及原因）；在新老业务均出现增长乏力的情况下，公司管理层根据最新的情况，调整了未来的盈利预测。公司在 2022 年度进一步补提了 3.46 亿元的商誉减值准备，该商誉减值准备计提是基于 2022 年实际经营情况和公司面临环境下的预测和评估结果确定的，符合当时环境背景，具备合理性。

综上所述：威富通商誉资产组各年度的预计收入均由企业管理层基于当时环境情况所做出的判断，具备合理性。以前年度商誉减值准备计提充分。

2) 历次减值测试预测的未来年度折现率情况如下：

预测时点	无风险报酬率	行业贝塔	市场风险溢价	折现率
2018/12/31	3.56%	1.2219	7.65%	15.45%
2019/12/31	3.20%	1.1649	7.02%	14.80%
2020/12/31	3.54%	1.2359	6.21%	14.12%
2021/12/31	3.66%	0.8386	7.06%	13.50%
2022/12/31	3.59%	0.8390	6.84%	12.86%

从上表可知，历史年度的折现率整体呈现下降趋势，主要是由于行业贝塔和市场风险溢价系数降低，是市场数据正常波动的体现。同时，折现率的降低趋势也与“断直连”政策影响不断消化、新业务开展情况不断明朗的实际业务情况相匹配，具备合理性。

**4、请结合威富通业务开展情况、市场环境、同行业公司情况等进一步详细说明你公司判断报告期计提商誉减值的具体依据、原因及合理性。**

威富通所处细分行业无同行业公开数据，相关行业数据无法有效获取，公司计提商誉减值主要参考威富通历史经营情况、市场未来预期等因素，具体说明如下：

(1) 以 2018 年减值测试时点可以将公司业务区分为新老业务，其中金融服务业务均为新业务，除金融服务业务以外的业务均为老业务，以此为标准统计的新老业务 2021 年、2022 年实际业绩情况如下：

业务细分	收入			成本		毛利		
	2021年	2022年	增长率	2021年	2022年	2021年	2022年	增长率
新业务	30,489.59	15,751.09	-48.34%	24,915.27	13,164.02	5,574.32	2,587.07	-53.59%
老业务	19,051.11	21,954.68	15.24%	5,999.35	6,668.52	13,051.76	15,286.16	17.12%

从上表可知，威富通商誉资产组中的老业务整体呈现增长趋势，主要受益于中小银行的移动支付平台的加速搭建，导致固定收费模式的技术开发服务收入增长较为明显；移动支付行业整体仍保持增长趋势，各项老业务仍具备一定的增长潜力。

但受社会消费低迷影响以及分期业务费率下调等因素影响，受消费影响极为显著的金融服务业务呈现大幅下滑趋势。

## (2) 2022年实际业绩与2021年减值测试时点预测数据对比分析

2022年各项业务实际业绩情况与2021年减值测试时点预测的2022年度经营数据对比如下：

单位：万元

业务细分	2022年收入			2022年毛利		
	实际数据	预测数据	差异率	实际数据	预测数据	差异率
新业务	15,751.09	30,786.27	-48.84%	2,587.07	6,435.47	-59.80%
老业务	21,954.68	21,549.40	1.88%	15,286.16	13,901.83	9.96%

本次减值测试及上次减值测试基于不同环节下对于毛利的盈利预测情况对比如下：

单位：万元

减值测试时点	业务细分	预测期	预测期	预测期	预测期	预测期
		第1年	第2年	第3年	第4年	第5年
2021/12/31	合计	20,337.32	22,623.43	25,241.14	27,744.53	29,582.82
	新业务	6,435.47	7,548.92	8,889.22	10,077.01	10,741.43
	老业务	13,901.85	15,074.51	16,351.92	17,667.52	18,841.39
2022/12/31	合计	17,719.87	18,426.60	19,449.16	20,490.01	21,525.72
	新业务	2,641.29	2,699.19	2,715.90	2,730.66	2,746.15
	老业务	15,078.58	15,727.41	16,733.26	17,759.35	18,779.57
差异率	合计	-12.87%	-18.55%	-22.95%	-26.15%	-27.24%
	新业务	-58.96%	-64.24%	-69.45%	-72.90%	-74.43%

减值测试时点	业务细分	预测期 第 1 年	预测期 第 2 年	预测期 第 3 年	预测期 第 4 年	预测期 第 5 年
	老业务	8.46%	4.33%	2.33%	0.52%	-0.33%

从上表可知，威富通商誉资产组 2022 年实际实现的经营业绩整体而言低于预测数据，其中新业务 2022 年毛利润完成率仅为 40.20%，主要是因为新业务受社会消费低迷影响以及分期业务费率下调等因素影响；老业务毛利润实现超过 109%，完成程度良好。

企业管理层基于各项业务的实际开展情况以及市场环节情况，对于未来现金流量重新调整，调整后预计毛利润整体下滑幅度在 12.87%-27.24%之间。其中老业务基于 2022 年的业绩实现超预期增长，考虑到该增长主要来源于中小银行的移动支付平台加速搭建，行业需求并未有实质性变化，故两次减值测试预计的老业务稳定期毛利润基本一致，但各预测期的毛利润会加速实现。

新业务各项业务数据在 2021 年呈现快速增长趋势，2022 年的市场环境较差，各项业务数据表现较差，在交易量和交易费率面临双重困境，且该困境在短期内无法解决的情况下，本次减值测试对于新业务的毛利润基本上保持在 2022 年基础上的微增长，较 2021 年的良好预期存在较大差异。

基于上述判断，公司在 2022 年度进一步补提了 3.46 亿元的商誉减值准备，该商誉减值准备计提是基于 2022 年实际经营情况和公司面临环境下的预测和评估结果确定的，符合当时环境背景，具备合理性。

## （二）年审会计师的核查及核查结论

### 1、执行的核查程序

我们对威富通近三年业务转型及公司商誉减值测试执行的审计程序包括但不限于：

（1）对威富通管理层进行访谈，了解威富通业绩下滑的原因及威富通管理层拟采取的应对措施，业务转型情况，管理层对未来的预测判断等，并获取管理层对未来盈利情况的预测。

（2）通过获取管理层聘请开展商誉减值测试评估专家的评估公司简介、执业资质证书、签字评估师的工作简历、了解评估师开展威富通商誉减值投入的人员及时间等，对管理层评估专家的独立性和专业胜任能力进行分析。

(3) 商誉减值测试过程中与公司管理层、管理层评估专家（深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司）、威富通管理层保持持续的沟通，了解评估目的、评估方法、商誉资产组的确定、关键评估的假设、关键参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性等。

(4) 我们对管理层评估专家确定的威富通商誉相关资产组、评估方法、评估假设、未来预测、折现率、毛利率、期间费用、营业收入、商誉资产组的评估结果等进行了复核。

(5) 对威富通历次商誉减值准备测试情况和测试的结果的合理性进行比较分析。

(6) 征求项目组评估专家的意见：我们邀请了具备相应工作经验的独立资产评估师作为项目组专家，参与对商誉减值事项的讨论和分析，评价管理层聘请的评估专家在评估商誉资产组可回收价值时采用的评估方法、基础假设、关键参数和评估结果的合理性。

## 2、核查结论

通过实施的审计程序，我们认为：

(1) 未发现公司近三年经营业绩下滑原因及改善措施与我们了解的信息存在重大不一致的情况。

(2) 未发现公司 2022 年对威富通进行的商誉减值测试在重大方面存在异常的情况。

(3) 未发现公司管理层历年对威富通商誉减值测试中采用的关键参数存在显著异常的情况。

(4) 未发现公司商誉减值计提与威富通业务开展情况、市场环境等存在重大偏离的情况。

**二、关于问询函问题“2. 年报披露，报告期内你公司子公司威富通业务包括基础支付业务、数字人民币及跨境支付业务、数字化营销及其他业务。**

(1) 请说明威富通基础支付业务报告期内收单交易金额、扫码支付交易金额、交易笔数、费率水平等主要经营数据和报告期末服务商户总数与地区分布情况，并说明交易笔数、交易金额、商户数量与威富通基础支付业务业绩规模的匹



配性。

(2) 说明报告期内威富通基础支付业务是否存在被行业监管部门采取监管措施或予以处罚的情形，如是，请说明具体情况，并说明相关业务是否符合所适用的监管要求。

(3) 说明报告期内威富通与跨境支付业务相关的经营数据，并说明涉及跨境支付的经营是否符合外汇、反洗钱等监管要求，以及是否存在制裁风险。

(4) 说明报告期内威富通数字化营销业务的主要经营数据以及行业竞争格局、同行业公司业绩对比、报告期内市场占有率分布等情况。

(5) 说明报告期内威富通技术开发类项目中涉及数字人民币业务的项目与客户名称、提供服务的具体内容和收入确认规模，披露参与数字人民币业务是否基于真实、客观的业务经营活动，以及是否符合相关监管要求。

(6) 请结合前述回复说明报告期威富通各项业务具体开展情况，量化分析说明威富通各项业务营业收入、毛利率较上年变化情况及其原因，量化说明相关影响因素对公司报告期业绩的具体影响。

请年审会计师对事项(1)(6)进行核查并发表明确意见。”

回复：

#### (一) 公司说明

1、请说明威富通基础支付业务报告期内收单交易金额、扫码支付交易金额、交易笔数、费率水平等主要经营数据和报告期末服务商户总数与地区分布情况，并说明交易笔数、交易金额、商户数量与威富通基础支付业务业绩规模的匹配性。

威富通作为移动支付解决方案提供商，并不持有支付牌照。与其他持牌收单机构不同，威富通基础支付业务中“银行模式”为：威富通为银行提供移动支付技术服务，威富通的签约客户为银行；而威富通并不直接向商户提供服务。因此该类业务模式下，商户为银行的客户，威富通并不持有商户总数与地区分布等详细信息。

威富通基础支付业务 2022 年度约实现 1.31 亿元营业收入，2022 年度整体交易金额约 8,400 亿元，其中 95% 以上为扫码支付交易，交易笔数超 50 亿笔。

费率水平：威富通基础支付业务费率系参照市场费率水平和客户（银行及非银机构）各自具体协商确定，威富通客户主要为银行、财付通和支付宝等知

名企业，双方的业务费率由双方商业化协商确定，各公司的业务费率存在一定差异，属于非公开的商业机密信息。报告期内的费率水平整体上保持稳定。

商户数量及地区分布方面：该数据为威富通所服务的第三方移动支付平台或商业银行客户的自有数据，涉及其商业机密，威富通无法准确获取。

基础支付业务规模和对应的交易金额比对，并无异常波动，业绩规模合理匹配。

**2、说明报告期内威富通基础支付业务是否存在被行业监管部门采取监管措施或予以处罚的情形，如是，请说明具体情况，并说明相关业务是否符合所适用的监管要求。**

2022 年度，威富通基础支付业务不存在被行业监管部门采取监管措施或予以处罚的情况。目前相关业务均符合所适用的监管要求。

**3、说明报告期内威富通与跨境支付业务相关的经营数据，并说明涉及跨境支付的经营是否符合外汇、反洗钱等监管要求，以及是否存在制裁风险。**

威富通跨境支付业务提供的服务内容主要是为开展跨境支付业务的银行提供跨境支付的系统项目开发、维护等软件技术服务，威富通不作为跨境支付业务的实际开展主体，不涉及跨境支付的具体需要持牌资格的经营活动。

报告期内，威富通跨境支付业务创收 991 万元，符合各项监管要求，相关经营活动不存在被制裁风险。

**4、说明报告期内威富通数字化营销业务的主要经营数据以及行业竞争格局、同行业公司业绩对比、报告期内市场占有率分布等情况。**

报告期中“数字化营销”业务是指金融科技通过提供技术及运营服务帮助银行与第三方支付平台展开合作，推出特色营销工具，定制场景方案，帮助银行快速提升客户的银行卡活跃度的业务。伴随着近年来各家银行将激活存量用户、转化活跃用户作为运营重点，该细分行业开始兴起，目前行业规模相对较小，并无市场公开数据，市场占有率、竞争格局、同行业公司数据无法有效获取。

威富通基于移动支付业务积累了大量银行客户及银行服务经验，在数字化

营销业务上具有先发优势。威富通于 2019 年开始探索此业务，2022 年数字化营销行业竞争加剧，业务毛利率持续下降，公司于报告期内主动在该业务上进行了较大的策略调整，聚焦于与头部银行的总行和分行合作。2022 年该业务为公司实现创收 1.27 亿元，贡献毛利 605 万元。

**5、说明报告期内威富通技术开发类项目中涉及数字人民币业务的项目与客户名称、提供服务的具体内容和收入确认规模，披露参与数字人民币业务是否基于真实、客观的业务经营活动，以及是否符合相关监管要求。**

报告期内，公司与多家银行签订了数字人民币合作协议，威富通作为技术服务提供商，为银行提供系统开发服务或推荐商户接入服务（下附具体数据）。

合作客户	服务内容	涉及合同金额	报告期内收入确认规模
某农商行	数字人民币通道收单侧接入功能开发	人民币 20 万元	已于报告期内确认收入人民币 18.87 万元。
某农商行	数字人民币通道收单侧接入功能开发	人民币 16 万元	报告期内完成部分开发工作。报告期内未确认收入。
某国有银行-深圳分行	推荐商户接入行内数字人民币服务	人民币 18 万元	已于报告期内确认收入人民币 16.98 万元。
某股份制银行	数字人民币通道收单侧接入	人民币 49.8 万元	已于报告期内确认收入人民币 46.98 万元。

如上表所示，威富通参与数字人民币业务主要是为相关银行提供数字人民币相关的技术开发服务，公司披露参与数字人民币业务系基于真实、客观的业务经营活动。威富通为有关银行提供技术开发服务，符合相关监管要求。

**6、请结合前述回复说明报告期威富通各项业务具体开展情况，量化分析说明威富通各项业务营业收入、毛利率较上年的变化情况及原因，量化说明相关影响因素对公司报告期业绩的具体影响。**

威富通 2022 年度各主要业务类型下收入、成本、毛利率与上期比较如下：

单位：万元

业务类型	2022 年度			2021 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
移动支付分润业务	13,088.26	2,156.96	83.52%	12,617.81	1,820.02	85.58%

业务类型	2022 年度			2021 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
软件开发服务	7,595.78	4,325.13	43.06%	5,212.83	3,862.15	25.91%
营销及增值服务	16,672.71	13,212.70	20.75%	31,248.92	24,964.87	20.11%
其中：移动营销服务	12,626.20	12,014.74	4.84%	26,122.57	24,070.81	7.85%
分期业务	2,323.89	784.66	66.24%	3,595.42	838.51	76.68%
其他增值业务	1,722.62	413.29	76.01%	1,530.93	55.55	96.37%
其他收入	349.01	137.76	60.53%	461.14	267.57	41.98%
<b>合计</b>	<b>37,705.77</b>	<b>19,832.54</b>	<b>47.40%</b>	<b>49,540.70</b>	<b>30,914.62</b>	<b>37.60%</b>

注：其他收入主要是偶发的业务收入，具备一定的偶然性。由于其他收入并非威富通的主要业务类型，因此，以下对其他收入不再予以重点分析说明。

### （1）营业收入波动分析

#### 1) 移动营销业务收入大幅下滑

受消费市场低迷的影响引起的威富通移动营销客户终端用户活跃度下降，同时行业内竞争加剧，移动营销服务费用率进一步下降，威富通主动放弃部分费率较低客户该类业务的承接，使 2022 年移动营销业务收入较 2021 年出现较大下滑。

#### 2) 分期业务收入大幅下滑

受分期业务协作费率下降的影响，2022 年分期业务收入规模进一步下降。

3) 除了营销及增值服务的营业收入出现下滑以外，威富通 2022 年度其他主要业务类别的收入保持稳中有升的趋势。

### （2）毛利率同期比较

威富通的整体毛利率从 2021 年的 37.60% 上升至 2022 年的 47.40%，威富通整体毛利率上升的最主要原因是一方面软件开发服务本期毛利率上升，另一方面是公司营销及增值服务业务中低毛利的“移动营销服务”收入占比大幅下降所致。

#### 1) 移动支付分润业务毛利率变动说明

移动支付分润业务毛利率略有下降，报告期内业务费率整体保持稳定，毛利率的波动系移动支付分润业务中银行模式、受理机构模式收入等结构性占比略有变动从而导致毛利率小幅变动。

#### 2) 软件开发服务业务毛利率变动说明

2022 年软件开发服务业务毛利率与上期比较大幅上升。威富通 2021 年承接了较多银行数字化转型的新业务，新领域开发项目较多，投入开发人员较多，因此毛利率相对较低。2022 年，威富通主要承接已经有成功经验的开发项目，随着技术开发项目成熟度的提高，项目开发投入成本相应降低，导致毛利率较 2021 年升高。

### 3) 营销及其他支付增值服务业务毛利率说明

2021 年和 2022 年威富通营销及其他支付增值服务业务的整体毛利率基本稳定，内部各业务较上年毛利率均有所下降，主要原因为：

- ①移动营销服务业务本年竞争激烈，毛利率较上期下降明显；
- ②分期业务费率下降，导致毛利率下降幅度较大。

综上所述，移动营销服务业务和分期业务的营业收入及毛利率的下降是导致威富通 2022 年度的营业收入、净利润持续下滑的最主要因素。

(1) 移动营销业务收入和毛利率的下滑，导致 2022 年度移动营销业务贡献的毛利额较 2021 年下降大约 1,431 万元。

(2) 分期业务收入和毛利率的下滑，导致 2022 年度分期业务贡献的毛利额较 2021 年下降大约 1,218 万元。

## (二) 年审会计师针对 (1)、(6) 的核查及核查结论

### 1、执行的核查程序

我们对威富通各项业务具体开展情况执行的审计程序包括但不限于：

(1) 我们对威富通管理层进行了访谈，了解威富通各项业务具体开展情况。

(2) 获取第三方（财付通、支付宝和银行）平台记录的交易流水与公司进行比对，以验证公司交易数据记录的准确性。

(3) 获取公司日常与银行、支付宝和微信的对账记录，根据基础支付业务交易流水及相关收入整体进行合理性分析，确定公司业绩情况是否与经营数据相匹配。

(4) 选取主要客户分月统计交易金额、交易笔数等数据，分析其是否存在异常情况。

(5) 获取公司与客户签订的协议，对比公司账面确认的费率是否与协议相符。

(6) 获取公司主要收款账户银行对账单及银行回单，检查公司确认的应收款是否真实收回。

(7) 选取主要客户对其的往来账款余额、公司本期确认收入金额、终端商户交易流水数据及服务费率进行函证。

(8) 量化分析威富通报告期内各项业务的营业收入、毛利率变动原因，是否与威富通实际情况相匹配。

## 2、核查结论

通过实施的审计程序：

(1) 未发现报告期内威富通基础支付业务的经营数据与业绩规模的匹配性存在显著异常的情况。

(2) 未发现报告期内威富通各主营业务的收入、毛利率较上年变化存在显著异常的情况。

三、关于问询函问题“3. 年报披露，报告期内你公司实现营业收入 42.39 亿元，较上年同期增长 2.34%；归属于上市公司股东的净利润为-3.54 亿元，扣除非经常性损益后的净利润为-3.92 亿元，较上年同期由盈转亏。

(1) 请你公司结合行业发展态势、竞争优势、客户需求变化、主要产品价格、毛利率变动、同行业上市公司对比等情况，详细分析说明报告期内各项业务开展以及较上年变化情况、净利润由盈转亏的原因及合理性，结合 2023 年一季报公司净利润继续为负、业务拓展情况以及市场需求形势等，说明公司净利润下滑趋势是否仍将持续，以及你公司为改善盈利能力已采取和拟采取的措施。

(2) 结合往年各季度收入与利润分布情况说明报告期内四季度亏损金额较大的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。”

回复：

(一) 公司说明

1、请你公司结合行业发展态势、竞争优势、客户需求变化、主要产品价格、毛利率变动、同行业上市公司对比等情况，详细分析说明报告期内各项业务开展以及较上年变化情况、净利润由盈转亏的原因及合理性。

### (1) 行业发展态势、竞争优势、客户需求变化情况

#### 1) 行业发展态势

当前，全球经济步入百年未有之大变局，外部环境错综复杂，中国经济面临收缩、供给冲击、预期转弱等多重压力，终端消费需求整体疲软，超纤下游的鞋包、家具等传统应用领域消费持续低迷，超纤产品市场需求不足。同时，供应链、生产模式、要素配置等正在发生深刻变革，超纤行业“内卷”，处于整合调整周期。

#### 2) 竞争优势

**技术优势。**华峰超纤一直重视自主创新，不断夯实技术底蕴。基于多年的技术沉淀，不断探索，从新材料到新工艺、从新技术到新设备，现已全线打通全水性超纤工艺流程，独创的纯水减量绿色制造工艺，引领行业低碳、可持续发展，助力产业链、供应链、产品链全过程的绿色环保。

**品牌优势。**华峰超纤自 2002 年创立以来，专注于超纤材料的开发、生产和销售，已在行业内树立起了具有影响力的企业品牌形象，品牌优势带来市场竞争力，公司与众多国内外客户建立了长期、稳定的合作关系。

**产业链优势。**随着公司启东基地项目的逐步建成投产，以及尼龙事业部的发展，进一步强化了公司现有产业链。同时，华峰集团配套的产业链优势，也有助于公司的可持续发展。

#### 3) 客户需求变化情况

2023 年一季度，国内经济进入向上修复阶段，下游市场缓慢复苏，但是客户仍处于去库存阶段，客户采购的需求仍暂时偏弱。同时，绿色、低碳、环保的消费理念升温，消费者环保意识不断增强，绿色消费方式将成为公众的自觉选择，绿色、低碳产品将成为市场主流，消费者、品牌商诉求在追求高质量产品的同时，对清洁、低碳、可持续方面的要求也不断升级。

### (2) 利润表主要项目变动情况

报告期内公司利润表主要项目变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2022 年度较 2021 年度变动	
			金额	比例
营业收入	423,913.16	414,222.69	9,690.47	2.34%
营业成本	363,221.60	335,679.21	27,542.39	8.20%
<b>毛利额</b>	<b>60,691.56</b>	<b>78,543.48</b>	<b>-17,851.91</b>	<b>-22.73%</b>
期间费用	60,326.01	61,357.13	-1,031.11	-1.68%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-818.32	-373.71	-444.61	118.97%
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-38,869.59	-14,389.56	-24,480.03	170.12%
<b>其中：商誉减值损失</b>	<b>-34,626.45</b>	<b>-13,524.21</b>	<b>-21,102.24</b>	<b>156.03%</b>
投资收益（损失以“-”号填列）	-962.16	-170.18	-791.98	465.38%
营业利润	-37,178.47	6,546.91	-43,725.38	-667.88%
净利润	-35,578.16	6,214.05	-41,792.20	-672.54%
<b>归属于母公司股东的净利润</b>	<b>-35,427.64</b>	<b>6,269.69</b>	<b>-41,697.33</b>	<b>-665.06%</b>

2022 年度，公司归属于母公司股东的净利润为-3.54 亿元，较上年减少 4.17 亿元，主要系本期计提商誉减值损失 3.46 亿元，较上年公司计提商誉减值损失金额增加 2.11 亿元，以及营业成本上涨幅度大于营业收入、毛利额较上期减少 1.79 亿元所致。

## （2）各项业务开展以及较上年变化情况

报告期内公司各项业务开展以及较上年变化情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度				2021 年度			
	营业收入	营业成本	毛利额	毛利率	营业收入	营业成本	毛利额	毛利率
合成革	280,016.67	246,373.74	33,642.93	12.01%	301,736.79	250,058.90	51,677.89	17.13%
尼龙	80,034.75	76,248.42	3,786.32	4.73%	30,380.72	30,241.37	139.34	0.46%
移动支付	33,310.24	18,496.83	14,813.41	44.47%	44,669.74	30,591.50	14,078.24	31.52%
其他业务	30,551.50	22,102.60	8,448.90	27.65%	37,435.44	24,787.44	12,648.01	33.79%
<b>合计</b>	<b>423,913.16</b>	<b>363,221.60</b>	<b>60,691.56</b>	<b>14.32%</b>	<b>414,222.69</b>	<b>335,679.21</b>	<b>78,543.48</b>	<b>18.96%</b>



项目	2022年度较2021年度变动金额				2022年度较2021年度变动比例			
	营业收入	营业成本	毛利额	毛利率	营业收入	营业成本	毛利额	毛利率
合成革	-	-3,685.17	-	—	-7.20%	-1.47%	-34.90%	-5.11%
	21,720.13		18,034.96					
尼龙	49,654.03	46,007.05	3,646.98	—	163.44%	152.13%	2617.25%	4.27%
移动支付	-	-	735.17	—	-25.43%	-39.54%	5.22%	12.95%
	11,359.49	12,094.67						
其他业务	-6,883.94	-2,684.84	-4,199.11	—	-18.39%	-10.83%	-33.20%	-6.13%
合计	9,690.47	27,542.39	-	—	2.34%	8.20%	-22.73%	-4.64%
			17,851.91					

2022年度，公司毛利额下滑1.79亿元，主要系合成革业务毛利额下滑1.80亿元所致。

此外，尼龙产品本期产量增加，销售增长较多，固定成本摊薄，毛利率上升。

移动支付业务相关分析见“问题一（1）”相关内容回复。

### （3）主要产品价格变动情况

报告期内公司最主要产品合成革的价格变动情况如下表所示：

单位：元/米

项目	2022年度	2021年度	2022年度较2021年度变动比例
合成革销售单价	34.75	32.61	6.58%
合成革成本单价	30.58	27.02	13.15%

公司适当的调整部分产品销售价格，但是销售价格的上涨幅度整体上低于单位成本的上涨幅度。

### （4）同行业上市公司对比情况

公司毛利率与同行业上市公司比较如下：

证券代码	证券名称	2022年度	2021年度	变动
300218.SZ	安利股份	15.87%	22.87%	-7.00%
300321.SZ	同大股份	9.74%	11.49%	-1.75%
002395.SZ	双象股份	3.54%	11.63%	-8.09%
平均值		9.72%	15.33%	-5.61%

证券代码	证券名称	2022 年度	2021 年度	变动
300180.SZ	华峰超纤	14.32%	18.96%	-4.64%
<b>300180.SZ</b>	<b>华峰超纤（主营业务-合成革）</b>	<b>12.01%</b>	<b>17.13%</b>	<b>-5.11%</b>

公司营业收入与同行业上市公司比较如下：

单位：万元

证券代码	证券名称	2022 年度	2021 年度	变动
300218.SZ	安利股份	195,274.47	204,586.18	-4.55%
300321.SZ	同大股份	46,437.07	52,006.54	-10.71%
002395.SZ	双象股份	139,296.02	146,995.29	-5.24%
<b>平均值</b>		<b>127,002.52</b>	<b>134,529.34</b>	<b>-5.59%</b>
300180.SZ	华峰超纤	423,913.16	414,222.69	2.34%
<b>300180.SZ</b>	<b>华峰超纤（主营业务-合成革）</b>	<b>280,016.67</b>	<b>301,736.79</b>	<b>-7.20%</b>

2022 年度，公司合成革业务毛利率、收入规模较 2021 年度同比下滑，与同行业上市公司变动情况基本一致。

综上所述，公司净利润由盈转亏的主要原因如下：

#### 1) 威富通经营业绩未能达到原预期目标本年度进一步计提商誉减值准备

受整体经济环境的影响，威富通营业收入和经营利润出现进一步下滑，公司管理层原预测的 2022 年全年归属于商誉资产组的营业利润为 5,200.51 万元，2022 年实际实现的归属于商誉资产组的营业利润为 2,511.99 万元，实际完成率约为 48.30%，威富通 2022 年实际经营成果与原预期经营目标偏差较大，基于未来业务发展情况，结合评估师的评估结果，公司 2022 年度进一步计提威富通对应商誉减值损失 3.46 亿元，商誉减值损失金额较 2021 年度同比增加 2.11 亿元。

威富通商誉减值的具体依据、原因及合理性参见本问询函回复“一”之内容。

#### 2) 超纤合成革业务销售毛利率下滑，导致超纤合成革业务利润大幅下滑

① 公司江苏启东超纤合成革生产基地全面建设投产，启东基地固定资产累计投资金额约 50 亿元，但是由于受外部经济环境和国内外需求差等因素的影响，2022 年度整体的产能利用率较低，公司全年仅实现超纤合成革业务收入 28 亿元，固定投资较高而产能利用率不足导致公司单位固定成本上升。

② 2022 年原油和天然气价格上行，燃动力成本、运输成本相应增加。

虽然公司也在积极与客户协商，适当的调整部分产品的销售价格，但是整体上销售价格的上涨幅度低于单位成本的上涨幅度。受上述成本增加因素的影响，公司超纤合成革业务毛利率同比下滑-5.11%，毛利额同比下滑 1.80 亿元。

综上所述，公司净利润由盈转亏与实际经营情况相匹配，具有合理性。

**2、结合 2023 年一季报公司净利润继续为负、业务拓展情况以及市场需求形势等，说明公司净利润下滑趋势是否仍将持续，以及你公司为改善盈利能力已采取和拟采取的措施。**

2023 年一季度，在市场需求不振、品牌客户去库存的大环境下，下游需求偏弱，公司开工率及销售订单受到一定的影响，公司生产经营面临一定的挑战。公司努力克服宏观环境带来的不利影响，对内，持续优化、加强内部管理；对外，积极开拓市场、争取多向发力。

汽车事业部新项目定点按计划顺利推进，汽车产品销量、销售额同比均有所增长。Laedana<sup>®</sup>、TOCCARE<sup>®</sup>在 2023 年 4 月 18 日至 27 日的第二十届上海国际汽车工业展览会上展出，吸引到与品牌有着深度战略合作的汽车品牌主机厂领导的观摩打卡，双方于光影间共话双碳战略下汽车材料创新，也同步见证着可持续浪潮下超纤企业赋能汽车行业的绿色转型成果；尼龙事业部的“华富龙”尼龙 6 材料在 CHINAPLAS 国际橡塑展首次亮相，“高端薄膜、纤维、注塑改性、共聚”四大系列产品，获得国内外下游客户关注度；2023 年 4 月，公司与科思创深入探讨超纤科技可持续发展之路；2023 年 4 月，公司与三芳化学签署战略合作协议，将在汽车、鞋材、运球、家居等应用市场展开战略合作。

为改善盈利能力，公司已采取和拟采取的措施如下：

(1) 超纤业务方面：

1) 保持企业战略定力，持续推进技术创新和成果转化，加大高技术含量、高附加值产品的开发力度，强化公司核心竞争力，加快水性、低碳、生物基类产品项目、功能型超纤项目等的研究开发与市场转化，提高公司盈利能力。

2) 在市场营销方面，千方百计扩销量，积极开拓市场，培育、发展客户，持续优化产品结构、客户结构，加强与终端品牌的联系合作，为长期发展积蓄势能。同时，利用超纤材料靠近 C 端的优势，加强消费者业务培育，提升华峰

超纤的市场影响力。加强 reGen™（瑞芝锦®）、ANTELOPE®、TOCCARE®、Laedana®、Huaflon®（华富龙®）等自主品牌建设，重塑市场定价权，拓展市场消费容量及增长空间。

3) 持续优化、加强各过程管控，重点关注品质品控管理、供应链管理、成本核算管理等，降本增效、挖潜增效，提升企业管理水平。

4) 继续坚持人才引领发展，全面实施人才强企战略，完善人才发展机制，积极探索团队建设新思路、新举措，激发团队活力。

(2) 威富通业务方面：

1) 加强创新，培育新的业务增长点。威富通将持续加强在数字人民币、跨境支付结算等产品的创新研发，培育未来业务增长点。

2) 深挖资源，深度拓展市场需求。威富通将通过市场中心协同区域分、子公司的方式，深度挖掘市场及需求资源，精细化运营。

3) 降本增效，提升盈利能力。通过异地研发、优化流程、加强管理等多举措手段有效结合，持续提升公司技术开发类及其他各业务线盈利能力。

公司净利润下滑的趋势预计不会持续。

**3、结合往年各季度收入与利润分布情况说明报告期内四季度亏损金额较大的原因及合理性。**

公司各季度收入与利润分布情况如下：

单位：万元

所属年度	所属季度	营业收入		净利润	
		金额	占比	金额	占比
2020 年度	第一季度	45,870.64	14.25%	2,835.24	-5.85%
	第二季度	63,020.01	19.58%	1,892.93	-3.91%
	第三季度	100,233.92	31.14%	11,157.12	-23.04%
	第四季度	112,785.89	35.04%	-64,315.93	132.80%
2021 年度	第一季度	98,071.20	23.68%	8,310.96	133.74%
	第二季度	99,458.74	24.01%	3,133.80	50.43%
	第三季度	113,967.41	27.51%	4,172.15	67.14%
	第四季度	102,725.33	24.80%	-9,402.87	-151.32%
2022 年度	第一季度	116,028.60	27.37%	1,582.54	-4.45%

所属年度	所属季度	营业收入		净利润	
		金额	占比	金额	占比
	第二季度	102,349.03	24.14%	256.34	-0.72%
	第三季度	113,172.51	26.70%	1,000.68	-2.81%
	第四季度	92,363.02	21.79%	-38,417.71	107.98%

公司 2020-2022 年度四季度亏损金额较大，主要系公司于每年资产负债表日对并购威富通形成的商誉资产组进行减值测试，并根据减值测试结果在第四季度计提商誉减值损失所致。

2020 年末、2021 年末、2022 年末公司分别计提了商誉减值准备 7.52 亿元、1.35 亿元、3.64 亿元；上述商誉减值准备均计入各年四季度利润，故导致公司 2020 年度、2021 年度、2022 年度四季度亏损较大。

## （二）年审会计师的核查及核查结论

### 1、执行的核查程序

我们对公司毛利率、净利润等执行的审计程序包括但不限于：

（1）获取公司编制的利润表，了解公司 2022 年度净利润由盈转亏的原因并分析其合理性。

（2）获取公司主要产品的毛利率计算表，分析主要产品的单位成本以及单位销售价格的变动情况，了解其变动的相关原因，与同行业公司产品毛利率进行比较分析，判断公司毛利率波动是否异常。

（3）复核公司管理层商誉减值测试的结果。

（4）获取公司编制的各季度财务报表，了解报告期内四季度亏损金额较大的原因并分析其合理性。

### 2、核查结论

通过实施的审计程序，我们认为：

（1）未发现公司 2022 年度净利润由盈转亏的原因存在重大不合理的情况。

（2）报告期内公司四季度亏损金额较大的原因主要是公司在每年资产负债表日对并购威富通形成的商誉资产组进行减值测试，并根据减值测试结果在第四季度计提商誉减值损失所致。

四、关于问询函问题“4. 年报披露，你公司 2020 年至 2022 年毛利率分别为 25.24%，18.96%，14.32%，结合报告期内营业成本变化、产品结构变化、分产品毛利率变动等情况，说明你公司毛利率出现下滑的原因，与同行业公司产品毛利率的变化趋势是否一致，以及毛利率下滑趋势是否具有持续性。

请年审会计师核查并发表明确意见。”

回复：

(一) 公司说明

1、毛利率出现下滑的原因。

报告期内营业成本变化、产品结构变化、分产品毛利率变动如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度				2021 年度			
	营业收入	营业成本	收入占比	毛利率	营业收入	营业成本	收入占比	毛利率
合成革	280,016.67	246,373.74	66.06%	12.01%	301,736.79	250,058.90	72.84%	17.13%
尼龙	80,034.75	76,248.42	18.88%	4.73%	30,380.72	30,241.37	7.33%	0.46%
移动支付	33,310.24	18,496.83	7.86%	44.47%	44,669.74	30,591.50	10.78%	31.52%
其他业务	30,551.50	22,102.60	7.21%	27.65%	37,435.44	24,787.44	9.04%	33.79%
合计	423,913.16	363,221.60	100.00%	14.32%	414,222.69	335,679.21	100.00%	18.96%

项目	2022 年度较 2021 年度变动金额				2022 年度较 2021 年度变动比例			
	营业收入	营业成本	收入占比	毛利率	营业收入	营业成本	收入占比	毛利率
合成革	-21,720.13	-3,685.17	—	—	-7.20%	-1.47%	-6.79%	-5.11%
尼龙	49,654.03	46,007.05	—	—	163.44%	152.13%	11.55%	4.27%
移动支付	-11,359.49	-	—	—	-25.43%	-39.54%	-2.93%	12.95%
其他业务	-6,883.94	12,094.67	—	—	-18.39%	-10.83%	-1.83%	-6.13%
合计	9,690.47	27,542.39	—	—	2.34%	8.20%	—	-4.64%

公司整体销售毛利率出现下滑的主要原因如下：

(1) 营业成本增加幅度大于营业收入

2022年，公司营业收入同比增长2.34%、营业成本同比增长8.20%，营业成本增幅大于营业收入导致毛利率下滑。

1) 公司江苏启东超纤合成革生产基地全面建设投产，启东基地固定资产累计投资金额约50亿元，但是由于受外部经济环境和国内外需求差等因素的影响，2022年度整体的产能利用率较低，公司全年仅实现超纤合成革业务收入28亿元，同比下滑7.20%，固定投资较高而产能利用率不足导致公司合成革产品单位固定成本上升。

2) 2022年原油和天然气价格上行，燃动力成本、运输成本相应增加。

虽然公司也在积极与客户协商，适当的调整部分产品的销售价格，但是整体上销售价格的上涨幅度低于单位成本的上涨幅度。

基于以上情况，2022年制造费用中折旧、燃料及动力、运输成本较2021年分别增加2,186.53万元、2,059.51万元、1,190.89万元，上述增加合计5,436.93万元，固定成本的增加，产能未能及时提升导致单位制造成本增加较多。

## (2) 毛利率较高的合成革产品收入占比下降

2022年，合成革产品毛利率为12.01%，销售占比为66.06%，较上年减少6.79%；尼龙产品毛利率为4.73%，销售占比为18.88%，较上年增加11.55%；公司产品结构发生了变化，毛利率较低的尼龙产品销售占比上升导致整体毛利率下滑。

## 2、同行业上市公司毛利率对比情况。

公司毛利率与同行业上市公司比较如下：

证券代码	证券名称	2022年度	2021年度	变动
300218.SZ	安利股份	15.87%	22.87%	-7.00%
300321.SZ	同大股份	9.74%	11.49%	-1.75%
002395.SZ	双象股份	3.54%	11.63%	-8.09%
<b>平均值</b>		<b>9.72%</b>	<b>15.33%</b>	<b>-5.61%</b>
300180.SZ	华峰超纤	14.32%	18.96%	-4.64%
<b>300180.SZ</b>	<b>华峰超纤（主营业务-合成革）</b>	<b>12.01%</b>	<b>17.13%</b>	<b>-5.11%</b>

公司与同行业公司产品毛利率的变化趋势基本一致。

### 3、毛利率下滑趋势是否具有持续性。

针对毛利率下滑的情况，公司已采取和拟采取的措施如下：

#### （1）超纤业务方面：

1) 保持企业战略定力，持续推进技术创新和成果转化，加大高技术含量、高附加值产品的开发力度，强化公司核心竞争力，加快水性、低碳、生物基类产品项目、功能型超纤项目等的研究开发与市场转化，提高公司盈利能力。

2) 在市场营销方面，千方百计扩销量，积极开拓市场，培育、发展客户，持续优化产品结构、客户结构，加强与终端品牌的联系合作，为长期发展积蓄势能。同时，利用超纤材料靠近 C 端的优势，加强消费者业务培育，提升华峰超纤的市场影响力。加强 reGen™(瑞芝锦®)、ANTELOPE®、TOCCARE®、Laedana®、Huaflon®（华富龙®）等自主品牌建设，重塑市场定价权，拓展市场消费容量及增长空间。

3) 持续优化、加强各过程管控，重点关注品质品控管理、供应链管理、成本核算管理等，降本增效、挖潜增效，提升企业管理水平。

4) 继续坚持人才引领发展，全面实施人才强企战略，完善人才发展机制，积极探索团队建设新思路、新举措，激发团队活力。

#### （2）威富通业务方面：

1) 加强创新，培育新的业务增长点。威富通将持续加强在数字人民币、跨境支付结算等产品的创新研发，培育未来业务增长点。

2) 深挖资源，深度拓展市场需求。威富通将通过市场中心协同区域分、子公司的方式，深度挖掘市场及需求资源，精细化运营。

3) 降本增效，提升盈利能力。通过异地研发、优化流程、加强管理等多举措手段有效结合，持续提升公司技术开发类及其他各业务线盈利能力。

公司毛利率下滑的趋势预计不具有持续性。

## （二）年审会计师的核查及结论

### 1、执行的核查程序

我们对公司毛利率实施的审计程序包括但不限于：

（1）获取公司的分产品营业收入和营业成本明细表，分产品毛利率计算



表，了解公司毛利率出现下滑的原因，以及是否具有持续性。

(2) 将公司毛利率与同行业公司毛利率进行比较分析，判断公司毛利率波动与同行业公司毛利率的变化趋势是否一致。

## 2、核查结论

基于实施的审计程序，公司毛利率波动与我们了解的信息未发现重大不一致的情况。

**五、关于问询函问题“5. 年报披露，报告期内，你公司研发费用发生额 2.25 亿元，同比增长 12.10%，研发费用率 5.32%，报告期末研发人员数量 573 人，相比 2021 年研发人数减少 17.67%。”**

(1) 请你公司结合研发人员岗位分工、新业务研发进展等详细说明研发人数减少的原因，是否对公司研发能力、核心产品研发进度构成影响。

(2) 请你公司结合研发费用明细、研发人员结构变化等说明公司研发人数减少但研发费用上升的原因及合理性。

(3) 请你公司进一步列示上述研发费用投入的研发项目具体情况，包括项目名称、研发目的、项目开始时间、预计完成时间、投资预算、研发进度等，相关费用归集是否符合《企业会计准则》的规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。”

回复：

### (一) 公司说明

**1、请你公司结合研发人员岗位分工、新业务研发进展等详细说明研发人数减少的原因，是否对公司研发能力、核心产品研发进度构成影响。**

年报披露的研发人员数量系年末数，包括参与研发活动的专职研发人员、技术岗位及研发辅助人员。研发辅助人员指参与研究开发活动的熟练技工。

2022 年 12 月前，公司研发活动整体按计划进行，研发费用同比增长，12 月由于生产线在岗的实际操作工人数下降，为保障生产的正常进行，公司将部分参与研究开发活动的熟练技工重新划归生产部管理，优先从事生产工作，造成了 12 月末统计的研发人员数量减少。2023 年春节后，公司已将这部分参与研究开发活动的熟练技工重新划回研发部管理，以保障各项研发工作的顺利进行。

即：2022 年末研发人员相比 2021 年末减少主要由于年末从事研发的辅助人员数据波动所致，公司实际研发人员数量变动较小，不会对公司研发能力、核心产品研发进度构成影响。

**2、请你公司结合研发费用明细、研发人员结构变化等说明公司研发人数减少但研发费用上升的原因及合理性。**

公司研发费用明细如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	同比波动
职工薪酬	10,460.52	9,272.61	12.81%
材料领用	6,579.41	6,918.85	-4.91%
直接费用	4,454.53	3,843.79	15.89%
委托外部研发	1,040.48	67.74	1435.91%
合计	22,534.94	20,102.99	12.10%

2022 年末研发人员相比 2021 年末减少主要是统计口径导致的年末数据波动所致，公司实际研发人员数量变动较小，此外，2022 年为加速研发进展，委托外部研发费用较上期增加约 973 万元，研发费用上升具有合理性。

**3、请你公司进一步列示上述研发费用投入的研发项目具体情况，包括项目名称、研发目的、项目开始时间、预计完成时间、投资预算、研发进度等，相关费用归集是否符合《企业会计准则》的规定。**

公司研发费用投入的研发项目具体情况如下表所示：

单位：万元

项目名称	研发目的	项目开始时间	预计完成时间	投资预算	研发进度	2022 年度研发费用
A 型绒面开发	开发新材料技术	2022/1/1	2022/12/31	700.00	已完成	665.34
B 型基布的开发	开发新材料技术	2022/2/1	2022/12/31	300.00	已完成	292.29
新型复合材料的开发	开发新材料技术	2020/1/1	2022/12/31	1,500.00	已完成	1,509.31
C 型基布的开发	开发新材料技术	2022/3/1	2022/8/31	500.00	已完成	402.21
D 型基布的开发	开发新材料技术	2021/1/1	2022/12/31	600.00	已完成	658.17
E 型专用贴面的开发	开发新材料技术	2022/2/1	2022/12/31	300.00	已完成	402.21
F 型革开发	开发新材料技术	2022/2/1	2022/12/31	300.00	已完成	255.95

项目名称	研发目的	项目开始时间	预计完成时间	投资预算	研发进度	2022 年度研发费用
G 型基布的开发	开发新材料技术	2021/1/1	2022/12/31	600.00	已完成	658.97
H 型贴面的开发	开发新材料技术	2022/1/1	2022/3/31	300.00	已完成	336.19
I 型基布开发	开发新材料技术	2022/2/1	2022/12/31	400.00	已完成	325.67
J 型基布的开发	开发新材料技术	2022/1/1	2022/4/30	420.00	已完成	429.42
K 型基布的开发	开发新材料技术	2022/1/1	2022/4/30	300.00	已完成	297.36
O 型基布的开发	开发新材料技术	2022/1/1	2022/4/30	300.00	已完成	294.35
P 型尼龙的开发	开发新材料技术	2021/12/1	2022/10/31	800.00	已完成	840.17
Q 型贴面革的开发	开发新材料技术	2021/2/1	2022/12/31	300.00	已完成	299.03
R 型基布的开发	开发新材料技术	2022/3/1	2022/5/31	500.00	已完成	299.51
S 型贴面的开发	开发新材料技术	2022/2/1	2022/12/31	300.00	已完成	299.42
T 型基布的开发	开发新材料技术	2022/2/1	2022/12/31	500.00	已完成	167.99
专用尼龙料的开发	开发新材料技术	2022/1/1	2022/6/30	600.00	已完成	591.01
U 型超纤皮的开发	开发新材料技术	2022/2/1	2022/12/31	300.00	已完成	208.62
某汽车座椅的开发	开发新材料技术	2022/2/1	2022/12/31	300.00	已完成	293.02
V 型超纤革的开发	开发新材料技术	2022/2/1	2022/12/31	300.00	已完成	296.51
W 型高强尼龙料的开发	开发新材料技术	2022/4/5	2022/10/31	500.00	已完成	531.34
某汽车光影革的开发	开发新材料技术	2022/2/1	2022/12/31	200.00	已完成	193.28
X 型基布的开发	开发新材料技术	2022/2/1	2022/12/31	400.00	已完成	389.57
Y 型树脂的开发	开发新材料技术	2022/2/1	2022/12/31	500.00	已完成	493.84
Z 型专用超纤底布的开发	开发新材料技术	2022/8/1	2022/9/30	400.00	已完成	497.86
BB 型复合专用基布的开发	开发新材料技术	2022/9/1	2022/10/31	300.00	已完成	294.90
BC 型沙发基布的开发	开发新材料技术	2022/1/1	2022/12/31	400.00	已完成	399.49
BD 型专用尼龙料的开发	开发新材料技术	2022/2/10	2022/12/31	300.00	已完成	268.75
BE 型运动鞋革基布的开发	开发新材料技术	2022/10/1	2022/12/31	400.00	已完成	358.23
BF 型基布的开发	开发新材料技术	2022/2/1	2022/12/31	400.00	已完成	357.83
BG 型基布的开发	开发新材料技术	2022/2/1	2022/12/31	400.00	已完成	314.60
AA 型尼龙的开发	开发新材料技术	2022/9/1	2023/6/30	400.00	正在进行	28.60

项目名称	研发目的	项目开始时间	预计完成时间	投资预算	研发进度	2022 年度研发费用
AB 型尼龙技术开发	开发新材料技术	2022/11/1	2023/9/30	600.00	正在进行	43.63
AC 型专用尼龙料的开发	开发新材料技术	2022/12/1	2023/12/31	600.00	正在进行	42.43
AD 型尼龙料加工性能的改善	开发新材料技术	2023/3/1	2023/12/31	300.00	正在进行	21.26
AE 型尼龙的开发	开发新材料技术	2023/7/1	2024/3/31	800.00	正在进行	56.54
N 号助剂的开发	开发新材料技术	2022/5/1	2022/12/31	445.00	已完成	378.29
AF 型尼龙树脂的开发	开发新材料技术	2022/3/1	2023/12/31	400.00	正在进行	395.30
聚合三方移动支付收 银软件研发	丰富收款终端应用，便捷收款	2022/1/1	2022/12/31	1,500.00	已完成	1,443.58
新零售卡券营销管理 平台研发	打造卡券营销一体化、交易管理、数据分析、财务对账等多功能的 SaaS 解决方案平台	2022/1/1	2022/12/31	1,500.00	已完成	1,498.44
一种新型收单系统研发	着力场景支付，以支付为基础打造面向 B 端、C 端客群输出泛支付模块	2022/1/1	2022/12/31	1,500.00	已完成	1,460.77
智慧经营管理系统研发	提供数字运营产品，赋能商客市场破局	2022/1/1	2022/12/31	1,500.00	已完成	1,398.61
供应商管理平台研发	丰富供应商管理平台功能	2022/1/1	2022/12/31	170.00	已完成	225.75
刷脸支付软件研发	丰富聚合支付场景功能	2022/1/1	2022/12/31	220.00	已完成	223.52
业务管理系统研发	丰富业务管理平台功能	2022/1/1	2022/12/31	230.00	已完成	227.87
移动支付管理平台研发	丰富移动支付后台管理平台功能	2022/1/1	2022/12/31	220.00	已完成	216.32

项目名称	研发目的	项目开始时间	预计完成时间	投资预算	研发进度	2022 年度研发费用
商户管理系统研发	丰富商户管理平台功能	2022/1/1	2022/12/31	170.00	已完成	168.55
商户数字化运营平台研发	丰富商户数字化运营功能	2022/1/1	2022/12/31	135.00	已完成	135.30
权益商品管理软件研发	提供打造本地商圈，提供权益相关解决方案	2022/1/1	2022/12/31	670.00	已完成	647.75
<b>合 计</b>						<b>22,534.94</b>

公司研发费用的会计处理政策为：

(1) 划分研究阶段和开发阶段的具体标准

公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

(2) 开发阶段支出资本化的具体条件

研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出同时满足下列条件的，确认为无形资产，不能满足下述条件的开发阶段的支出计入当期损益：

- 1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- 2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- 3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；
- 4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；
- 5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当

期损益。

2022年度，公司的所有研发投入均不满足资本化的条件，公司在研发活动开始时，根据研发项目设立台账核算，研发投入发生的费用按照研发项目归集，资产负债表日转入利润表研发费用科目。公司相关费用归集核算方法符合《企业会计准则》的规定。

## （二）年审会计师的核查及结论

### 1、执行的核查程序

我们对研发费用实施的审计程序包括但不限于：

- （1）了解并测试公司研发费用的管理制度建立及执行情况。
- （2）获取公司研发项目清单及研发费用明细，了解研发项目的研发进度情况。
- （3）执行分析性程序，分析研发费用的构成，检查是否存在异常或变动幅度较大的情况，分析其合理性。
- （4）获取公司员工花名册，了解研发人员部门构成、人数等信息。
- （5）对研发费用进行查验，复核研发费用归集是否符合《企业会计准则》的规定：
  - 1) 取得公司工资表，抽样核对研发人员薪酬与账面记录是否一致；
  - 2) 抽查公司研发领用材料记录，核对与账面记录是否一致；
  - 3) 对于折旧等间接费用，复核分配是否准确；
  - 4) 对计入研发费用中的其他费用进行查验，检查归集是否有误。
- （6）获取公司2022年12月份研发辅助人员调岗审批单。

### 2、核查结论

基于实施的审计程序，研发人员本期减少为统计口径影响，研发费用上升未发现重大异常，未发现公司研发费用归集核算在重大方面存在不符合《企业会计准则》规定的情形。

六、关于问询函问题“6. 年报披露，你公司2020年至2022年经营活动现金流量净额分别为6.28亿元、4.61亿元、1.47亿元。请你公司结合报告期内销

售模式、采购模式、结算模式、回款情况等的变化情况，说明最近三年经营活动产生的现金流量净额持续下降的原因，以及与同期净利润差异较大的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。”

回复：

#### （一）公司说明

##### 1、报告期内销售模式、采购模式、结算模式、回款情况等的变化情况

公司及子公司江苏华峰专注于超纤材料的研发、生产和销售；子公司威富通向银行、第三方支付公司、商户等移动支付行业的主要参与方提供技术和营销的一站式行业解决方案。公司近三年的主营业务未发生重大变化。

公司主营业务未发生重大变化的情况下，公司的销售模式、采购模式、结算模式、回款情况也未发生重大变化。

##### 2、公司最近三年经营活动产生的现金流量净额持续下降的原因。

2020年、2021年和2022年，公司经营活动现金流与净利润情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
净利润	-35,578.16	6,214.05	-48,430.64
商誉减值损失	34,626.45	13,524.21	75,163.85
剔除商誉影响后经营净利润	-951.70	19,738.26	26,733.20
经营活动产生的现金流量净额	14,662.54	46,130.84	62,750.14

由上表可见，最近三年经营活动现金流量净额逐年下降主要原因是由于经营净利润逐年下降所致。除此以外，还受以下因素影响：

（1）2021年度公司经营活动产生的现金流量净额相比较2020年度减少约1.6亿元，主要是由于收到的其他与经营活动现金流量较2020年度减少约1.3亿元。2020年度公司收到约1亿元的政府补贴，2021年度公司收到的政府补助金额相对较少，导致2021年度收到的收到其他与经营活动有关的现金出现较大幅度减少。

（2）2022年度公司经营活动产生的现金流量净额相比较2021年度减少约3.2亿元，主要是由于1）下游客户回款速度变慢，应收款余额增加；2）公司启东二期生产基地全面投产，公司原材料采购量增加，购买商品支付的现金增加等

因素的综合影响。

### 3、公司最近三年经营活动产生的现金流量净额与同期净利润差异较大的原因及合理性。

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
净利润	-35,578.16	6,214.05	-48,430.64
加：信用减值损失	814.69	354.78	441.76
资产减值准备	38,869.59	14,389.56	75,883.18
固定资产折旧	42,587.72	39,983.07	35,588.10
投资性房地产累计折旧	15.00		
使用权资产折旧	460.70	633.46	
无形资产摊销	1,562.22	1,870.28	1,659.39
长期待摊费用摊销	586.71	496.25	538.35
财务费用（收益以“-”号填列）	6,369.91	8,393.31	8,089.33
存货的减少（增加以“-”号填列）	-8,778.94	-41,545.37	-8,633.36
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-25,510.73	7,413.26	-1,050.65
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-6,074.72	7,822.04	-978.95
考虑调整因素后的净利润	15,324.00	46,024.69	63,106.50
经营活动产生的现金流量净额	14,662.54	46,130.84	62,750.14
差异率	104.51%	99.77%	100.57%

如上所示：

（1）2020 年经营活动现金流量净额与净利润差异较大主要是由于资产减值准备、固定资产折旧非付现成本金额较大的影响所致。

（2）2021 年经营活动现金流量净额与净利润差异较大主要是由于资产减值准备、固定资产折旧非付现成本金额较大，以及存货本期增加综合影响所致。

（3）2022 年经营活动现金流量净额与净利润差异较大主要是由于资产减值准备、固定资产折旧非付现成本金额较大，以及期末经营性营收项目增加综合影响所致。

#### （二）年审会计师的核查及核查结论



## 1、执行的核查程序

我们对公司经营活动产生的现金流量净额执行的审计程序包括但不限于：

(1) 获取公司编制的现金流量表及补充资料，复核各项目列示的现金流量表金额与财务报表是否勾稽一致。

(2) 分析存货、应收、应付等项目变动对经营活动产生的现金流量净额的影响程度。

## 2、核查结论

通过实施的审计程序，我们认为：

(1) 公司管理层披露的报告期内经营活动产生的现金流量净额减少的原因具有合理性。

(2) 公司管理层披露的报告期内公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异原因具有合理性。

七、关于问询函问题“7. 报告期末，你公司应收账款、应收款项融资、其他应收款的账面价值分别为 4.43 亿、3.28 亿、0.13 亿元，报告期对应收账款计提坏账准备 2,783.09 万元、坏账准备收回或转回 1,851.02 万元，请你公司说明上述资产的明细情况，并结合主要交易对手方履约能力和意愿、相关减值参数选取的依据及合理性等分析说明减值准备计提是否充分合理，截至回函日的回款及转销情况,应收账款坏账准备转回对应的款项涉及对象、发生时间、金额、转回原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明采取的核查方式和过程。”

回复：

### (一) 公司说明

#### 1、公司应收账款、应收款项融资、其他应收款的资产情况

##### (1) 应收账款

##### 1) 期末应收账款账龄及坏账准备计提情况

单位：万元

名称	期末余额		其中：账龄组合			其中：单项计提	
	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备	计提比例	应收账款	坏账准备
1年以内	45,833.82	2,291.69	45,833.82	2,291.69	5.00	0.00	0.00
1至2年	784.12	322.92	576.50	115.30	20.00	207.62	207.62
2至3年	429.08	128.72	429.08	128.72	30.00	0.00	0.00
3年以上	1,328.67	1,328.67	454.54	454.54	100.00	874.13	874.13
合计	48,375.68	4,072.00	47,293.94	2,990.26		1,081.75	1,081.75

## 2) 本期应收账款坏账准备计提情况

单位：万元

项目	期初余额	本期变动金额			期末余额
		计提	收回或转回	转销或核销	
应收账款坏账准备	3,143.57	2,783.09	1,851.02	3.64	4,072.00

## 3) 应收账款前五名情况

单位：万元

单位名称	期末余额			期后回款情况	
	应收账款	占期末余额的比例	坏账准备	回款金额	占期末余额的比例
第一名	6,269.82	12.96%	313.35	6,266.97	99.95%
第二名	2,873.16	5.94%	474.82	0.00	0.00%
第三名	1,924.54	3.98%	96.23	1,432.48	74.43%
第四名	1,458.06	3.01%	72.90	1,458.06	100.00%
第五名	1,359.34	2.81%	67.97	1,359.34	100.00%
合计	13,884.91	28.70%	1,025.27	10,516.85	75.74%

公司账龄在1年以内的应收账款占期末余额比例约95%，截至2023年4月30日，公司前五大客户期后回款比例为75.74%，主要交易对手方履约能力和意愿较强。

公司根据《企业会计准则》规定，如果应收账款的信用风险自初始确认后已显著增加，本公司按照相当于应收账款整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备；如果应收账款的信用风险自初始确认后并未显著增加，本公司按照相

当于应收账款未来 12 个月内预期信用损失的金额计量其损失准备。由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。公司依据信用风险特征将应收账款划分为账龄组合、合并关联方组合，在组合基础上计算预期信用损失。对于划分为账龄组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，计算预期信用损失；如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该应收账款计提减值准备。

公司应收账款相关减值参数选取的依据合理，计提减值准备充分合理。

## (2) 应收款项融资

公司应收票据到期承兑或转让均不存在违约情况，截至 2023 年 4 月 30 日应收票据期后使用情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	期后使用情况			
		到期承兑	贴现	背书转让	未使用
应收票据	32,775.77	16,768.06	4,402.82	6,130.69	5,474.20
合计	32,775.77	16,768.06	4,402.82	6,130.69	5,474.20

公司应收款项融资均为应收银行承兑汇票，对应的承兑行信用等级均在 A 级以上，不存在重大的信用风险，几乎不会产生因银行违约而导致的重大损失，未计提坏账准备。

## (3) 其他应收款

### 1) 其他应收款项账龄及坏账准备计提情况

单位：万元

名称	期末余额		
	其他应收款项	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	1,173.88	58.69	5.00
1 至 2 年	153.71	30.74	20.00
2 至 3 年	23.69	7.11	30.00
3 年以上	214.94	214.94	100.00
合计	1,566.22	311.48	

## 2) 其他应收款项前五名情况

单位：万元

单位名称	性质	期末余额			期后回款/转销情况	
		应收账款	占期末余额的比例	坏账准备	回款金额	占期末余额的比例
第一名	预缴税金	291.32	18.60%	14.57	232.15	79.69%
第二名	应收出口退税款	150.40	9.60%	7.52	150.40	100.00%
第三名	其他零星款项	109.48	6.99%	5.47	109.48	100.00%
第四名	其他零星款项	100.00	6.38%	5.00	100.00	100.00%
第五名	押金及保证金	69.17	4.42%	3.57	0.00	0.00%
合计		720.36	45.99%	36.13	592.02	82.18%

公司账龄在 1 年以内的其他应收款项占期末余额比例约 75%，截至 2023 年 4 月 30 日，公司前五大其他应收款期后回款比例为 82.18%，主要交易对手方履约能力和意愿较强。

公司根据《企业会计准则》规定，如果其他应收款项的信用风险自初始确认后已显著增加，本公司按照相当于其他应收款项整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备；如果其他应收款项的信用风险自初始确认后并未显著增加，本公司按照相当于其他应收款项未来 12 个月内预期信用损失的金额计量其损失准备。由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。公司依据信用风险特征将其他应收款项划分为账龄组合、合并关联方组合，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，计算预期信用损失；如果有客观证据表明某项其他应收款项已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该其他应收款项计提减值准备。

公司其他应收款项相关减值参数选取的依据合理，计提减值准备充分合理。

### 3、应收账款坏账准备转回对应的款项涉及对象、发生时间、金额、转回原因及合理性。

公司在计算本年新增应收账款坏账准备时选取的方法为新增坏账准备金额=账龄 1 年以内应收账款余额×5%+账龄 1-2 年应收账款余额×（20%-5%）+账

龄 2-3 年应收账款余额×（30%-20%）+账龄 3-4 年应收账款余额×（100%-30%），该计算方法下，同一客户既存在本期业务新形成时计提的应收账款坏账准备，同时存在收回上期末结存应收账款时转回的应收账款坏账准备，故报告期对应收账款计提坏账准备 2,783.09 万元、坏账准备收回或转回 1,851.02 万元。

应收账款坏账准备转回对应的主要款项情况（净额列示）如下：

客户名称	2022 年末		2021 年末		坏账准备 转回净额	转回原因
	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备		
客户 A	320.35	16.02	2,596.24	129.81	113.79	客户回款
客户 B	8.12	0.41	1,499.65	74.98	74.58	客户回款
客户 C	60.04	3.00	1,046.54	52.33	49.33	客户回款
客户 D	194.60	9.73	901.31	45.07	35.34	客户回款
客户 E	109.72	5.49	195.49	38.25	32.77	客户回款
小计	692.82	34.64	6,239.23	340.44	305.80	

除报告期实际核销的 3.64 万元应收账款外，公司应收账款坏账准备转回原因均为收到客户回款，具有合理性。

## （二）年审会计师的核查及核查结论

### 1、执行的核查程序

我们对公司应收账款、应收款项融资、其他应收款执行的审计程序包括但不限于：

（1）获取公司应收账款、应收款项融资、其他应收款明细表，了解其主要交易对手方情况。

（2）获取并查阅公司坏账准备计提政策及期末坏账准备计提明细表，对报告期坏账准备计提进行复核。

（3）获取公司应收账款、应收款项融资、其他应收款期后回款及转销的明细。

（4）获取公司应收账款坏账准备转回对应的款项的明细并分析其合理性。

### 2、核查结论

通过实施的审计程序，我们认为：

- (1) 未发现相关减值准备计提存在不充分、不合理的情形。
- (2) 未发现应收账款坏账准备转回的原因存在不合理的情形。

八、关于问询函问题“8.年报披露，报告期末你公司存货账面余额为 9.88 亿元，较期初增长 5.36%，报告期内计提存货跌价损失及合同履约成本减值损失 0.38 亿元。

(1) 请你公司说明公司存货规模、存货周转天数连续三年增长的原因及合理性，公司存货水平与同行业上市公司是否存在差异。

(2) 请补充披露各类存货跌价准备计算过程，包括存货类型、数量、库龄、成本及销售价格变化、可变现净值及确定依据等，结合对存货进行跌价测试的具体情况说明存货跌价损失计提的原因及合理性，是否充分反映了存货的跌价风险，是否存在存货积压情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。”

回复：

#### (一) 公司说明

1、请你公司说明公司存货规模、存货周转天数连续三年增长的原因及合理性，公司存货水平与同行业上市公司是否存在差异。

##### (1) 公司存货规模、存货周转天数连续三年增长的原因及合理性

1) 江苏华峰扩建的 5,000 万米产业用非织造超纤材料项目自 2020 年开始逐步释放产能；公司投资的尼龙项目于 2021 年投产，尼龙相应原材料和产品库存增加。

2) 公司逐步扩大非定制超纤产品库存量，缩短交货周期，以便于在旺季迅速响应市场需求，进一步提升市场占有率。

3) 公司汽车革业务逐年增长，由于该部分汽车革业务需要对超纤合成革进行裁片等后道加工，对应产品备货量增加。

综上，公司存货规模、存货周转天数连续三年增长具有合理性。

##### (2) 公司存货水平与同行业上市公司比较情况

公司产销规模处于行业龙头地位，远超同行业上市公司，存货余额不具有可比性。公司存货周转天数与同行业上市公司比较如下：

证券代码	证券名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
300218.SZ	安利股份	93.25	92.98	94.99
300321.SZ	同大股份	108.25	74.51	72.39
002395.SZ	双象股份	83.76	101.99	111.09
	平均值	95.09	89.83	92.82
300180.SZ	华峰超纤	95.46	78.50	72.45

公司存货余额占当期营业成本金额比例与同行业上市公司比较如下：

证券代码	证券名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
300218.SZ	安利股份	23.05%	29.93%	27.47%
300321.SZ	同大股份	31.68%	25.92%	21.03%
002395.SZ	双象股份	18.78%	28.71%	30.45%
	平均值	24.50%	28.19%	26.32%
300180.SZ	华峰超纤	27.21%	27.94%	21.86%

如上表所示，公司存货周转天数、存货余额占当期营业成本金额比例与同行业上市公司不存在显著差异，与同大股份较为接近。

2、请补充披露各类存货跌价准备计算过程，包括存货类型、数量、库龄、成本及销售价格变化、可变现净值及确定依据等，结合对存货进行跌价测试的具体情况说明存货跌价损失计提的原因及合理性，是否充分反映了存货的跌价风险，是否存在存货积压情形。

#### (1) 存货跌价准备情况

项目	期末余额	存货跌价准备/合同履 约成本减值准备	账面价值
原材料	17,678.58	0.00	17,678.58
周转材料	1,378.86	0.00	1,378.86
委托加工物资	1,825.82	0.00	1,825.82
在产品	28,281.54	0.00	28,281.54
库存商品	51,328.44	3,905.00	47,423.44
发出商品	2,160.37	0.00	2,160.37
合同履约成本	73.29	0.00	73.29
合计	102,726.89	3,905.00	98,821.89

公司原材料、委托加工物资、在产品均可用于进一步生产，不存在跌价风

险；周转材料主要为料筒、包材、劳保用品等，均可以正常使用，不存在减值情况。

2022年，受外部整体经济环境的影响终端消费需求疲软，超纤下游的鞋包、家具等传统应用领域消费持续低迷，超纤产品市场需求不足，公司产能利用率不足导致产品单位固定成本上升，叠加燃动力、运输成本上升的影响，2022年度合成革产品毛利率出现了较大幅度的下降。因市场环境较以前年度发生了较大变化，近十年来合成革业务销售收入首次出现下滑，公司部分产品滞销积压难以按正常价格有效对外出售，2022年下半年销售部提出对该部分积压产品进行重新质检，根据质检结果进行相应降级处理，降级后参照公司降级品定价政策进行出售。2022年12月上旬，品管部组织人员对滞销库存品进行质量检查，将检查结果上报公司领导。公司管理层就存货降级事项召开专项会议进行讨论，决议按照品管部检测结果予以降级处理并按照降级后的标准由销售部联系客户进行销售，财务部按照公司既定的存货跌价准备标准进行账务处理。

2022年度合成革产品销售收入、毛利率波动情况如下：

单位：万米、万元

年度	销售数量	营业收入	毛利率
2022	8,057.26	280,016.67	12.01%
2021	9,253.14	301,736.79	17.13%
<b>2022 较 2021</b>	<b>-12.92%</b>	<b>-7.20%</b>	<b>-5.11%</b>

如上表所示，2022年度公司合成革产品销售数量同期下滑约13%，同时销售毛利率也大幅下滑5%，公司产品销售面临着较大困难，受外部环境的变化部分产品已无法按照正常售价对外销售，形成产品积压，只能通过产品降级才有可能实现销售。

降级物料具体情况如下：

单位：万米、万元

等级	数量	结存金额	计提比例	存货减值准备
二级品	132.15	4,666.26	50%	2,339.76
三级品	52.84	2,236.06	70%	1,565.24
合计	184.99	6,902.32		3,905.00

如上所示，公司库存商品中，存在部分降级品积压，金额合计为6,902.32



万元，公司按照既定的存货跌价准备计提政策，开展跌价测试，对不同的质量等级的库存商品依据销售价格政策确定可变现净值，二级品按其库存成本的 50%、三级品按其库存成本的 30%、等外品按其库存成本的 10%确定其期末的可变现净值，根据测试结果计提存货跌价准备 3,905.00 万元。

## （2）公司存货跌价准备的具体计提方法

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。产成品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

公司主要采用“以销定产”的生产模式，即根据产品的销售计划和订单情况，制定生产计划并组织生产，并根据产品的检验质量将其划分为一级品、二级品、三级品和等外品。库存商品根据质量等级分类的具体标准为：（1）一级品：无透底、色差、针孔、烂面、脱层、脏污等缺陷，厚度、段长符合订单要求；不允许有间隔 $\leq 2m$ 的连续性缺陷存在；（2）二级品：轻微透底、色差、针孔、脏污等缺陷，厚度、段长可以有少许范围波动；可利用面积应 $\geq 70\%$ ；（3）三级品：严重透底、色差、针孔、烂面、脱层、脏污等缺陷，厚度、段长不符合订单要求；可利用面积应 $\geq 50\%$ ；（4）等外品：存在连续性缺陷或较多明显的局部性缺陷，可利用面积 $< 50\%$ 。

公司产品生产下线后品管部对产品进行检测，并根据检测结果和预计是否能够有效出售在 MES 系统中赋予不同的物料编码。（1）预估可以按照正常价格对外出售的产品，品管部在 MES 系统中给予的物料编码为“正常物料+产品等级”。SAP 系统根据 MES 系统记录的产品物料编码将其识别为正常的非降级物料，市场部按照正常产品销售政策对外出售。例如：虽然在质检时产品可能因存在少量瑕疵而被定级为二级品，但是结合客户需求和市场情况如果能够正常对外出售，品管部会将其认定为正常物料，并以“正常物料编号+二级品”的形式记录于 MES 系统。SAP 系统根据物料编码规则等将该产品识别为正常物料，市场部按照正常产品销售，财务部按照正常产品的跌价测试政策开展存货跌价

准备的测试。(2) 明确出现降级无法按照正常价格对外出售的物料, 品管部在 MES 系统中给予的物料编码为“某特殊编码—开头降级品物料号”, SAP 系统根据 MES 系统记录的产品物料编码将其识别为降级物料, 市场部按照降级品(不良品)的销售政策对外进行出售, 财务按照降级品的存货跌价准备政策开展存货跌价准备的测试。

公司财务部门在计提存货跌价准备时按照品管部确定的产品质量等级和不同等级产品的销售价格政策确定可变现净值, 二级品按其库存成本的 50%、三级品按其库存成本的 30%、等外品按其库存成本的 10%确定其期末的可变现净值。

(1) 存货跌价的月度测试。公司财务按月通过 SAP 系统降级物料号查询实际产品等级状态, 并依据公司的减值计提政策逐月计提降级物料的存货跌价准备。

(2) 长期积压存货的降级处理及跌价测试。公司管理层每年定期讨论并分析产品销售及库存情况, 若出现因外部市场销售环境发生重大变化、订单量不足、客户退货等原因导致无法按照正常产品有效出售的存货大量积压的情况, 由品管部重新进行外观检测并出具检测报告, 由公司管理层根据积压产品的检测报告讨论决策处理方案, 财务按照有关检测报告、领导层决议, 依据公司存货的减值计提政策进行减值测试并计提跌价准备。

公司 MES 系统为 2016 年上线、公司 SAP 系统从 2020 年上线, 公司相关信息系统上线之前, 品管等部门手工统计无法有效销售的降级物料信息并报送财务, 财务按照公司的存货减值政策计提跌价准备; 公司 MES 系统和 SAP 系统上线之后, 财务日常按照通过 SAP 降级物料号等信息查询并开展存货减值测试和计提, 特殊情况的按照公司特殊存货减值的管理层决议等进行会计处理。公司 MES 系统和 SAP 系统上线后, 由于有了更先进的工具, 公司降级品信息统计方法和信息传递流程较系统上线前发生较大改变, 但是财务部门对于降级品存货跌价准备测试政策和财务跌价准备的核算方法保持一致。公司未来将结合 MES 系统和 SAP 系统的开发情况, 不断完善 MES 系统和 SAP 系统关于降级物料的管理流程。

综上所述, 公司已经根据既定的存货跌价准备计提政策计提了存货跌价准备, 报告期末存货跌价准备已充分反映了存货的跌价风险。

## （二）年审会计师的核查及核查结论

### 1、执行的核查程序

我们对存货实施的审计程序包括但不限于：

（1）了解和评估与存货相关的内部控制设计，并测试关键内部控制运行的有效性。

（2）查阅发行人主要生产产品的生产流程及核算方法，对报告期内的各类存货科目的核算对象、内容、方法进行了复核。

（3）对主要的存货进行盘点，关注是否存在残次、呆滞的存货。

（4）获取管理层编制的存货跌价准备计算表，评估存货跌价准备计提时所依据的假设、选用的测试方法等是否合理。

（5）检查存货跌价准备是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。

（6）了解公司存货规模、存货周转天数连续三年增长的原因，并分析其合理性。

### 2、核查结论

通过实施的审计程序，我们认为：

（1）公司存货规模、存货周转天数连续三年增长的原因具有合理性；公司存货周转天数、存货余额占当期营业成本金额比例与同行业上市公司不存在显著差异。

（2）未发现公司存货跌价准备的计提存在重大错报。

九、关于问询函问题“9. 年报披露，你公司 2020 年末至 2022 年末资产负债率分别为 36.88%、38.53%、40.42%，流动比率分别为 1.21、1.16、1.12，速动比例分别为 0.75、0.58、0.60，短期借款分别为 7.65 亿、8.02 亿、11.44 亿元，应付票据及应付账款 5.68 亿、5.79 亿、5.97 亿元，其他应付款 0.20 亿、3.34 亿、1.08 亿元，你公司连续三年资产负债率上升，短期借款持续增加。报告期末，你公司货币资金占短期债务（短期借款及一年内到期的非流动负债）比例为 30.69%，交易性金融资产科目明细中，理财产品余额 1.37 亿元，较期

初增长 919.97%。

(1) 请补充披露截至目前合并报表范围内有息负债具体情况，包括但不限于融资（借款）方式、融出方、融入方、借款日、还款日、融资（借款）金额等，是否存在逾期或者违约的情况。

(2) 请补充披露应付账款主要欠款对象、金额和采购发生时间、是否存在逾期支付的情形，并充分提示相关风险。

(3) 请说明购买理财产品明细，包括产品名称、产品类型、底层资产、持有期限及收益率等，说明借款规模上升的同时购买理财产品金额增加的合理性，理财产品底层资产情况，是否存在资金流向控股股东及关联方的情形。

(4) 请结合可自由支配的货币资金、现金流及收支安排、债务期限、融资成本、融资结构、融资渠道等情况，说明你公司是否存在短期偿债压力，日常经营是否受到影响，拟采取的应对措施。

请年审会计师核查并发表明确意见。”

回复：

#### （一）公司说明

1、请补充披露截至目前合并报表范围内有息负债具体情况，包括但不限于融资（借款）方式、融出方、融入方、借款日、还款日、融资（借款）金额等，是否存在逾期或者违约的情况。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司合并报表范围内有息负债具体情况如下：

单位：万元

序号	科目	融入方	融出方	融资金额	借款日	还款日	期末余额	是否存在逾期或违约 (截至问询函回复之日)
1	短期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	1,000.00	2022-12-15	2023-12-14	1,000.00	否，未到期
2	短期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	1,000.00	2022-11-16	2023-11-14	1,000.00	否，未到期
3	短期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	800.00	2022-10-27	2023-10-26	800.00	否，未到期
4	短期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	1,000.00	2022-10-17	2023-10-14	1,000.00	否，未到期
5	短期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	700.00	2022-07-28	2023-07-27	700.00	否，未到期
6	短期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	1,600.00	2022-07-14	2023-07-13	1,600.00	否，未到期
7	短期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	1,300.00	2022-06-24	2023-06-22	1,300.00	否，未到期
8	短期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	1,300.00	2022-06-08	2023-06-07	1,300.00	否，未到期
9	短期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	1,000.00	2022-05-25	2023-05-23	1,000.00	否，已偿还（提前还款）
10	短期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	700.00	2022-05-13	2023-05-12	700.00	否，已偿还
11	短期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	900.00	2022-04-25	2023-04-21	900.00	否，已偿还
12	短期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	1,000.00	2022-03-15	2023-03-14	1,000.00	否，已偿还
13	短期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	1,000.00	2022-03-28	2023-03-23	1,000.00	否，已偿还
14	短期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	1,000.00	2022-02-17	2023-02-14	1,000.00	否，已偿还
15	短期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	50.00	2022-05-26	2023-05-25	50.00	否，已偿还（提前还款）
16	短期借款	华峰超纤	中国工商银行金山支行	3,000.00	2022-08-12	2023-08-11	3,000.00	否，未到期

序号	科目	融入方	融出方	融资金额	借款日	还款日	期末余额	是否存在逾期或违约 (截至问询函回复之日)
17	短期借款	华峰超纤	中国工商银行金山支行	2,500.00	2022-05-27	2023-05-26	2,500.00	否, 已偿还 (提前还款)
18	短期借款	华峰超纤	中国工商银行金山支行	2,000.00	2022-04-19	2023-04-18	2,000.00	否, 已偿还
19	短期借款	华峰超纤	中国工商银行金山支行	2,500.00	2022-11-23	2023-11-22	2,500.00	否, 未到期
20	短期借款	华峰超纤	宁波银行上海分行	5,000.00	2022-03-16	2023-03-16	5,000.00	否, 已偿还
21	短期借款	华峰超纤	宁波银行上海分行	2,000.00	2022-05-11	2023-05-11	2,000.00	否, 已偿还
22	短期借款	华峰超纤	宁波银行上海分行	2,000.00	2022-07-20	2023-07-20	2,000.00	否, 未到期
23	短期借款	华峰超纤	宁波银行上海分行	3,000.00	2022-09-08	2023-09-08	3,000.00	否, 未到期
24	短期借款	华峰超纤	宁波银行上海分行	5,000.00	2022-06-09	2023-06-09	5,000.00	否, 未到期
25	短期借款	江苏华峰	中国银行启东支行	3,300.00	2022-01-21	2023-01-19	3,300.00	否, 已偿还
26	短期借款	江苏华峰	中国银行启东支行	400.00	2022-02-21	2023-02-16	400.00	否, 已偿还
27	短期借款	江苏华峰	中国银行启东支行	5,000.00	2022-02-28	2023-02-24	5,000.00	否, 已偿还
28	短期借款	江苏华峰	中国银行启东支行	3,000.00	2022-04-13	2023-04-10	3,000.00	否, 已偿还
29	短期借款	江苏华峰	中国银行启东支行	3,281.00	2022-04-19	2023-04-17	3,281.00	否, 已偿还
30	短期借款	江苏华峰	中国银行启东支行	2,000.00	2022-07-26	2023-05-24	2,000.00	否, 未到期
31	短期借款	江苏华峰	中国银行启东支行	3,300.00	2022-08-19	2023-05-15	3,300.00	否, 已偿还
32	短期借款	江苏华峰	中国银行启东支行	2,200.00	2022-09-08	2023-05-09	2,200.00	否, 已偿还
33	短期借款	江苏华峰	中国银行启东支行	390.00	2022-12-16	2023-06-10	390.00	否, 未到期
34	短期借款	江苏华峰	中国银行启东支行	780.00	2022-12-16	2023-06-10	780.00	否, 未到期

序号	科目	融入方	融出方	融资金额	借款日	还款日	期末余额	是否存在逾期或违约 (截至问询函回复之日)
35	短期借款	江苏华峰	中国银行启东支行	720.00	2022-12-30	2023-06-10	720.00	否, 未到期
36	短期借款	江苏华峰	中国银行启东支行	2,000.00	2022-08-25	2023-08-25	2,000.00	否, 未到期
37	短期借款	江苏华峰	中国银行启东支行	2,035.00	2022-10-21	2023-10-20	2,035.00	否, 未到期
38	短期借款	江苏华峰	中国工商银行启东支行	500.00	2022-02-16	2023-02-15	500.00	否, 已偿还
39	短期借款	江苏华峰	中国工商银行启东支行	2,600.00	2022-02-16	2023-02-15	2,600.00	否, 已偿还
40	短期借款	江苏华峰	中国工商银行启东支行	2,900.00	2022-02-23	2023-02-22	2,900.00	否, 已偿还
41	短期借款	江苏华峰	中国工商银行启东支行	2,000.00	2022-02-24	2023-02-24	2,000.00	否, 已偿还
42	短期借款	江苏华峰	中国工商银行启东支行	500.00	2022-02-25	2023-02-27	500.00	否, 已偿还
43	短期借款	江苏华峰	中国工商银行启东支行	680.00	2022-02-25	2023-02-27	680.00	否, 已偿还
44	短期借款	江苏华峰	中国工商银行启东支行	3,120.00	2022-02-28	2023-02-27	3,120.00	否, 已偿还
45	短期借款	江苏华峰	中国工商银行启东支行	3,200.00	2022-03-10	2023-03-09	3,200.00	否, 已偿还
46	短期借款	江苏华峰	中国工商银行启东支行	1,800.00	2022-08-19	2023-08-10	1,800.00	否, 已偿还 (提前还款)
47	短期借款	江苏华峰	中国工商银行启东支行	1,200.00	2022-09-23	2023-09-21	1,200.00	否, 已偿还 (提前还款)
48	短期借款	江苏华峰	中国工商银行启东支行	2,500.00	2022-11-15	2023-11-15	2,500.00	否, 未到期
49	短期借款	江苏华峰	中国工商银行启东支行	2,500.00	2022-11-18	2023-11-18	2,500.00	否, 未到期
50	短期借款	江苏华峰	中国农业银行启东支行	3,000.00	2022-06-15	2023-06-13	3,000.00	否, 已偿还 (提前还款)
51	短期借款	江苏华峰	中国农业银行启东支行	1,500.00	2022-06-23	2023-06-22	1,500.00	否, 未到期
52	短期借款	江苏华峰	中国农业银行启东支行	2,000.00	2022-07-11	2023-07-10	2,000.00	否, 未到期

序号	科目	融入方	融出方	融资金额	借款日	还款日	期末余额	是否存在逾期或违约 (截至问询函回复之日)
53	短期借款	江苏华峰	广发银行启东支行	4,200.00	2022-09-29	2023-09-28	4,200.00	否, 未到期
54	短期借款	江苏华峰	广发银行启东支行	2,300.00	2022-10-14	2023-10-13	2,300.00	否, 未到期
55	短期借款	江苏华峰	广发银行启东支行	3,500.00	2022-10-27	2023-10-26	3,500.00	否, 已偿还 (提前还款)
56	短期借款	江苏华峰	宁波银行上海分行	3,000.00	2022-09-29	2023-09-29	3,000.00	否, 未到期
57	短期借款	深圳亦卡	上海银行深圳分行	1,000.00	2022-07-26	2023-06-15	1,000.00	否, 未到期
58	短期借款	长沙威富通	上海银行深圳分行	900.00	2022-07-29	2023-06-15	900.00	否, 未到期
59	长期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	3,990.00	2021-12-15	2025-12-08	3,990.00	否, 未到期
60	长期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	390.00	2022-03-23	2025-12-08	390.00	否, 未到期
61	长期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	95.55	2022-06-09	2025-12-08	95.55	否, 未到期
62	长期借款	华峰超纤	中国银行金山支行	105.00	2022-06-14	2025-12-08	105.00	否, 未到期
63	长期借款	江苏华峰	中国工商银行启东支行	5,000.00	2020-05-29	2026-04-01	5,000.00	否, 已偿还 (提前还款)
64	长期借款	江苏华峰	中国进出口银行浙江分行	2,000.00	2020-02-25	2024-06-16	2,000.00	否, 未到期
65	长期借款	江苏华峰	中国进出口银行浙江分行	11,000.00	2021-01-29	2025-06-16	11,000.00	否, 未到期
66	长期借款	江苏华峰	中国进出口银行浙江分行	11,000.00	2021-04-23	2025-12-16	11,000.00	否, 未到期
67	长期借款	江苏华峰	中国银行启东支行	2,730.00	2022-12-16	2024-06-10	2,730.00	否, 未到期
68	长期借款	江苏华峰	中国银行启东支行	1,680.00	2022-12-30	2024-06-10	1,680.00	否, 未到期
69	一年内到期的 非流动负债	江苏华峰	中国工商银行启东支行	1,500.00	2020-06-01	2023-04-01	1,500.00	否, 已偿还



序号	科目	融入方	融出方	融资金额	借款日	还款日	期末余额	是否存在逾期或违约 (截至问询函回复之日)
70	一年内到期的 非流动负债	江苏华峰	中国进出口银行浙江分行	3,000.00	2020-02-25	2023-06-16	3,000.00	否, 未到期
71	一年内到期的 非流动负债	江苏华峰	中国进出口银行浙江分行	3,000.00	2020-01-14	2023-12-16	3,000.00	否, 未到期
72	一年内到期的 非流动负债	江苏华峰	中国进出口银行浙江分行	6,000.00	2020-01-14	2023-06-16	6,000.00	否, 未到期
73	一年内到期的 非流动负债	江苏华峰	中国银行启东支行	2,300.00	2022-01-18	2023-06-20	2,300.00	否, 已偿还 (提前还款)
74	一年内到期的 非流动负债	江苏华峰	中国银行启东支行	650.00	2022-01-21	2023-06-20	650.00	否, 已偿还 (提前还款)
75	一年内到期的 非流动负债	江苏华峰	中国银行启东支行	2,325.00	2022-05-13	2023-06-20	2,325.00	否, 已偿还 (提前还款)
76	一年内到期的 非流动负债	江苏华峰	中国银行启东支行	700.00	2022-05-18	2023-06-20	700.00	否, 已偿还 (提前还款)
77	一年内到期的 非流动负债	江苏华峰	中国银行启东支行	975.00	2022-06-17	2023-06-20	975.00	否, 已偿还 (提前还款)
78	一年内到期的 非流动负债	江苏华峰	中国银行启东支行	300.00	2022-02-23	2023-06-20	300.00	否, 已偿还 (提前还款)

序号	科目	融入方	融出方	融资金额	借款日	还款日	期末余额	是否存在逾期或违约 (截至问询函回复之日)
79	一年内到期的 非流动负债	江苏华峰	中国银行启东支行	1,750.00	2022-02-11	2023-06-20	1,750.00	否, 已偿还 (提前还款)
80	一年内到期的 非流动负债	江苏华峰	中国银行启东支行	1,000.00	2022-04-27	2023-06-20	1,000.00	否, 已偿还 (提前还款)
81	其他应付款	江苏华峰	华峰集团	10,000.00	2022-10-30	2024-6-15	10,000.00	否, 未到期
82	长期应付款	上海华峰	华峰集团	20,000.00	2021-12-10	2024-6-15	20,000.00	否, 未到期
83	长期应付款	上海华峰	华峰集团	20,000.00	2021-12-28	2024-6-15	20,000.00	否, 未到期

公司 2022 年 12 月 31 日的有息负债, 截至问询函回复之日尚未归还的情况如下:

项目	2022 年末余额	期后偿还金额	截至问询函回复之日 尚未偿还金额
短期借款	114,401.53	62,726.53	51,675.00
长期借款	37,990.55	5,000.00	32,990.55
一年内到期的长期借款	23,500.00	11,500.00	12,000.00
其他应付款-关联方借款 (含利息)	10,010.24	10.24	10,000.00
长期应付款	40,000.00		40,000.00
<b>合计</b>	<b>225,910.36</b>	<b>79,236.77</b>	<b>146,665.55</b>

上述尚未偿还的有息负债不存在逾期或违约的情况。

2、请补充披露应付账款主要欠款对象、金额和采购发生时间、是否存在逾期支付的情形，并充分提示相关风险。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司主要欠款对象不存在逾期支付的情形，具体明细如下：

单位：万元

序号	供应商	期末余额	采购发生时间	是否逾期支付
1	供应商 A	3,233.58	2020 年	否，质保金
2	供应商 B	2,107.81	2022 年	否
3	供应商 C	2,069.97	2022 年	否
4	供应商 D	1,804.59	2022 年	否
5	供应商 E	1,230.06	2022 年	否
6	供应商 F	1,043.82	2022 年	否
7	供应商 G	1,042.14	2021 年	否，尚未竣工决算
8	供应商 H	975.51	2022 年	否
9	供应商 I	853.58	2022 年	否
10	供应商 J	773.77	2022 年	否
	小计	15,134.82		
	占应付账款总额比例	38.63%		

3、请说明购买理财产品明细，包括购买产品名称、产品类型、底层资产、持有期限及收益率等，说明借款规模上升的同时购买理财产品金额增加的合理性，理财产品底层资产情况，是否存在资金流向控股股东及关联方的情形。

(1) 公司购买理财产品情况

截至 2022 年 12 月 31 日，公司持有未到期理财产品明细如下：

单位：万元

序号	购入方	机构名称	产品名称	产品类型	持有期限	收益率	金额
1	威富通	上海银行股份有限公司	结构性存款	保本浮动收益型	一年	2.80%	4,000.00
2	威富通	上海银行股份有限公司	结构性存款	保本浮动收益型	一年	2.80%	2,000.00
3	威富通	中国银行股份有限公司	结构性存款	保本保最	62 天	2.93%	3,000.00

序号	购入方	机构名称	产品名称	产品类型	持有期限	收益率	金额
		有限公司		低收益型			
4	威富通	中国银行股份有限公司	结构性存款	保本保最低收益型	92天	3.18%	4,500.00
5	广州威富通	兴业银行股份有限公司	结构性存款	保本浮动收益型	60天	2.49%	100.00
6	福建威富通	厦门国际银行股份有限公司	结构性存款	保本固定收益型	101天	0.80%	100.00

(2) 理财产品底层资产情况，是否存在资金流向控股股东及关联方的情形。

公司购买的理财产品均为结构性存款，其中：上海银行股份有限公司结构性存款产品收益与黄金美元定价在最终定价日与期初定价日的波动情况挂钩；中国银行股份有限公司结构性存款产品收益的挂钩指标为澳元兑美元即期汇率，取自 EBS 澳元兑美元汇率的报价；兴业银行股份有限公司结构性存款产品收益的挂钩指标为上海黄金交易所之上海金上午基准价。

公司购买的理财产品均为银行的结构存款，不存在资金流向控股股东及关联方的情形。

(3) 借款规模上升的同时购买理财产品金额增加的合理性。

公司有息负债同期变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年末	2021 年末	2022 年末较 2021 年末	
			变动金额	变动率
短期借款	114,401.53	80,202.71	34,198.82	42.64%
其他应付款-关联方借款 (含利息)	10,010.24	32,222.94	-22,212.70	-68.93%
一年内到期的长期借款	23,500.00	21,000.00	2,500.00	11.90%
长期借款	37,990.55	46,490.00	-8,499.45	-18.28%
长期应付款	40,000.00	40,000.00	0.00	0.00%
小计	225,902.32	219,915.65	5,986.67	2.72%

如上表所示，公司有息负债增加主要系银行借款增加 3.42 亿元，同时公司向关联方华峰集团有限公司借款减少 2.22 亿元、长期借款减少 0.85 亿元，公司有息负债总金额同比增长 2.72%，波动比例较小。

公司传统制造业务和移动支付业务运营相对独立，资金上未进行相互调配和援助，借款主体主要为传统制造业务对应公司（华峰超纤、江苏超纤）；购买理财产品主体为移动支付业务对应公司（威富通、广州威富通、福建威富通），其利用暂时闲置资金购买理财产品，以提高资金的使用效率；公司合并报表层面上借款规模上升的同时购买理财产品金额增加具有合理性。

**4、请结合可自由支配的货币资金、现金流及收支安排、债务期限、融资成本、融资结构、融资渠道等情况，说明你公司是否存在短期偿债压力,日常经营是否受到影响，拟采取的应对措施。**

截至 2022 年末，公司短期借款和一年内到期的非流动负债余额合计为 13.85 亿元，主要可通过未受限货币资金及交易性金融资产、经营活动产生的现金流量净额、银行借款剩余授信额度、控股股东向公司提供的财务资助来偿还。

**（1）未受限货币资金以及交易性金融资产**

截至 2022 年末，公司可自由支配的货币资金包括未受限货币资金余额为 3.6 亿元，银行理财 1.37 亿元，合计 4.97 亿元，可用于偿还短期借款。

**（2）生产经营现金流情况**

虽然公司 2022 年度净利润为负，但经营活动产生的现金流量净额为 1.47 亿元，公司生产经营获取现金的情况良好，经营负债的偿债风险较低。公司预计 2023 年经营情况较 2022 年度会有所好转，经营活动产生的现金流量净额会相应增加，该部分资金将用于偿还短期借款。

**（3）银行融资情况**

公司目前与中国银行、中国工商银行、中国农业银行、中国进出口银行、宁波银行、广发银行等保持长期稳定合作，未发生过贷款逾期归还以及贷款银行提前收回贷款的情况，公司可以较大程度保证借款的稳定性和持续性。公司融资成本相对较低，公司目前短期借款利率 3.00%-3.70%之间，中长期借款利率 4.40%左右。截至 2022 年末，公司银行授信金额为 24.5 亿元，尚未使用的授

信额度为 6.71 亿元。另外，公司 2023 年 1 季度新增取得中国建设银行授信额度 3 亿元。

#### (4) 控股股东向公司提供的财务资助

经 2022 年 6 月 15 日公司第五届董事会第三次会议审议通过后，公司控股股东华峰集团将继续向公司及子公司以借款形式提供财务资助，借款额不超过 4 亿元，期限为 24 个月，利率按中国进出口银行浙江省分行给华峰集团的贷款利率通知书执行；公司控股股东华峰集团将在 2 年内向公司全资子公司提供余额不超过 5 亿且发生额不超过 10 亿的财务资助用于临时周转，本次财务资助以借款方式提供，借款利率不高于贷款市场报价利率，上市公司不提供相应担保。截至 2022 年末，上述财务资助未使用额度为 4 亿元。

综上，公司自由可支配的货币资金 4.97 亿元和可动用未使用的银行授信及控股股东财务资助 13.71 亿元，合计为 18.68 亿元，可以覆盖短期银行负债，此外，公司生产经营获取现金的能力良好，目前不存在短期偿债压力，日常经营不会受到重大不利影响。

## (二) 年审会计师的核查及核查结论

### 1、执行的核查程序

我们对公司有息负债、理财产品、应付账款执行的审计程序包括但不限于：

(1) 获取公司借款清单，并与报表数、总账数及明细账合计数核对；对年度内增加的借款，检查借款合同并确认借款本金、借款日期、还款期限、借款利率等信息，检查会计处理是否正确；对年度内减少的借款，检查相关记录和原始凭证，核实还款数额，并与相关会计记录相核对。

(2) 对公司借款期末余额、理财产品期末余额等信息进行函证，并与回函进行核对。

(3) 获取并检查公司企业信用报告，核实账面记录是否准确、完整。对公司企业信用报告中列示的信息与账面记录核对的差异进行分析。

(4) 获取公司期后偿还借款的明细，并抽样检查还款对应的原始凭证。

(5) 查阅公司购买的理财产品明细表、理财产品合同及产品说明书，落实相关理财产品的收益率挂钩指标等；

(6) 获取公司应付账款发生额及余额明细，了解应付账款主要欠款对象的信用期并核实是否存在逾期支付的情形。

(7) 向公司管理层了解公司未来资金使用及还款计划、授信情况等，分析公司是否存在短期偿债压力、日常经营是否受到影响。

## 2、核查结论

通过实施的审计程序，我们认为：

(1) 未发现公司有息负债存在逾期或者违约的情况。

(2) 未发现公司主要应付账款存在逾期支付的情形。

(3) 公司借款规模上升的同时购买理财产品金额增加主要系运营主体不同且其经营相对独立所致，具有合理性；未发现理财产品资金流向控股股东及关联方的情形。

(4) 未发现公司存在短期偿债压力，日常经营预计不会受到重大不利影响。

十、关于问询函问题“10. 报告期，你公司前五大客户销售收入合计 9.19 亿元，占年度销售总额的 21.69%，较上年同期上升 2.33 个百分点；前五大供应商采购金额合计 14.10 亿元，占年度采购总额的 27.92%，较上年同期上升 8.70 个百分点。

(1) 请补充说明报告期前五名客户/供应商的名称、销售/采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况，并说明与你公司以及你公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及上述客户、供应商之间是否存在关联关系或其他业务往来，相关业务是否具备商业实质。

(2) 请说明报告期前五名客户、供应商是否发生变化，如有，请说明变化原因，并请结合公司所处行业特点、经营情况、销售及采购模式等说明客户、供应商集中度较上年大幅上升的原因，是否存在对主要客户及供应商的依赖、是否存在客户流失风险，并提示相关风险。

请年审会计师核查并发表明确意见。”

回复：

(一) 公司说明

1、请补充说明报告期前五名客户/供应商的名称、销售/采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况，并说明与你公司以及你公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及上述客户、供应商之间是否存在关联关系或其他业务往来，相关业务是否具备商业实质。

(1) 报告期前五名客户情况

排名	客户名称	产品	定价方式	合作年限	是否新进前五大	业务模式	销售回款情况
1	客户一	尼龙	参考市场价格协商	2021年7月开始合作	是	内销	先款后货
2	客户二	合成革	参考市场价格协商	2016年6月开始合作	是	内销	截至2023年3月底回款比例99.91%
3	客户三	尼龙	参考市场价格协商	2021年7月开始合作	是	内销	先款后货
4	客户四	合成革	参考市场价格协商	2012年2月开始合作	否	内销	截至2023年3月底回款比例100.00%
5	客户五	合成革	参考市场价格协商	2018年1月开始合作	否	内销	先款后货

公司以及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东与上述客户之间不存在关联关系或其他业务往来，公司向上述客户销售其主营产品合成革或尼龙，相关业务具备商业实质。

(2) 报告期前五名供应商情况

排名	供应商名称	产品	定价方式	合作年限	是否新进前五大	业务模式	期后付款情况
1	供应商一	聚乙烯	参考市场价格协商	2009年9月开始合作	否	直采	先款后货
2	供应商二	己内酰胺	参考市场价格协商	2021年4月开始合作	否	直采	先款后货
3	供应商三	蒸汽	参考市场价格协商	2016年5月开始合作	否	直采	次月已全部支付



排名	供应商名称	产品	定价方式	合作年限	是否新进 前五大	业务 模式	期后付款情 况
4	供应商四	己内酰胺	参考市场价 格协商	2021年6月 开始合作	是	直采	先款后货
5	供应商五	己内酰胺	参考市场价 格协商	2006年4月 开始合作	是	直采	先款后货

公司以及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上股东与上述供应商之间不存在关联关系或其他业务往来，公司向上述供应商采购生产过程中需要的原材料或蒸汽动力，相关业务具备商业实质。

**2、请说明报告期前五名客户、供应商是否发生变化，如有，请说明变化原因，并请结合公司所处行业特点、经营情况、销售及采购模式等说明客户、供应商集中度较上年大幅上升的原因，是否存在对主要客户及供应商的依赖、是否存在客户流失风险，并提示相关风险。**

**(1) 报告期前五名客户、供应商是否发生变化及变化原因**

客户一、客户二、客户三系报告期新增进入前五名的客户。其中，客户一、客户三系尼龙产品客户，新增进入前五名原因为公司尼龙产线于 2021 年投产，2022 年销售规模出现较大幅度的提升；客户二为汽车革客户，新增进入前五名原因为随着汽车革的生产规模扩大和下游客户的订单量增加，汽车革销量增加。

供应商四、供应商五系报告期新增进入前五名的供应商，新增进入前五名原因为公司尼龙产线于 2021 年投产，公司向其采购的己内酰胺为尼龙产品的主要原材料。

**(2) 客户、供应商集中度较上年大幅上升的原因**

公司前五大客户销售收入较上年同期上升 2.33 个百分点，主要原因系对尼龙产品客户销售量增加。

公司前五大供应商采购金额较上年同期上升 8.70 个百分点，主要原因如下：

1) 公司 2021 年度聚乙烯主要向供应商一和供应商 K 两家公司采购，2022 年度由于供应商 K 未能继续取得聚乙烯的销售代理权，本期向供应商一采购，

导致集中度上升。

2) 公司对尼龙产品所需原材料的采购量增加，供应商集中度上升。

**(3) 是否存在对主要客户及供应商的依赖、是否存在客户流失风险，并提示相关风险。**

2022 年度，公司对前五大客户的销售收入占年度销售总额的 21.69%；公司向五大供应商采购金额比例占年度采购总额的 27.92%；公司对前五大客户的销售占比和对前五大供应商的采购占比均相对较低，公司对主要客户和供应商不存在重大依赖。

公司目前与主要客户合作关系良好，不存在重要客户流失的风险。

## **(二) 年审会计师的核查及核查结论**

### **1、执行的核查程序**

我们对公司前五名客户/供应商执行的审计程序包括但不限于：

(1) 了解报告期前五名客户、供应商的变动原因及合理性。

(2) 选取样本检查变动客户、供应商的销售、采购合同，判断交易是否具有商业实质。

(3) 获取关联方和关联交易清单，查询公开信息，检查公司以及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上股东与前五名客户、供应商是否存在关联关系，询问公司确认公司以及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上股东与前五名客户、供应商是否存在其他业务往来。

(4) 对销售回款、采购付款进行抽样查验，对期末往来款项余额和年度发生额执行函证程序，验证交易的真实性。

### **2、核查结论**

通过实施的审计程序，我们认为：

(1) 报告期前五名客户、供应商出现变化的原因具有合理性，客户、供应商集中度上升的原因具有合理性，相关业务具备商业实质。

(2) 未发现公司以及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上股东与前五大客户、供应商之间存在关联关系或其他业务往来。

十一、关于问询函问题“11. 年报披露，江苏超纤年产 5,000 万米产业用非织造布超纤材料募投项目报告期实现效益 6,265.54 万元，未达到预计效益。请说明上述项目未达预计效益的具体原因、项目可行性是否发生变化、产能利用率情况，项目相关资产是否存在减值迹象以及资产减值计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。”

回复：

#### （一）公司说明

1、项目未达预计效益的具体原因、项目可行性是否发生变化、产能利用率情况。

##### （1）项目未达预计效益的原因

2022 年以来，国际国内环境复杂严峻，全球经济下行风险加大，叠加需求收缩、供给冲击、预期转弱等多重压力，市场消费能力不足，需求持续疲软，从而导致生产端、销售端不及预期。尤其是在 2022 年四季度，外需回落，内需低迷，产销持续清淡，江苏超纤产能利用率持续走低。

2022 年度，燃动力成本上涨对公司单位成本影响较大，虽然公司也在积极与客户协商，适当的调整部分产品的销售价格，但是整体上销售价格的上涨幅度低于单位成本的上涨幅度，受上述成本增加的因素的影响，超纤业务毛利率同比下滑。综合上述因素，江苏超纤年产 5000 万米产业用非织造布超纤材料项目，截至报告期末累计实现收益 6,265.54 万元，未达预计。

##### （2）项目可行性未发生变化

在项目前期规划及建设阶段，公司销售需求呈良好的增长态势。2022 年下半年市场出现需求不足情况，且长时间呈现疲软态势，项目收益未达预计。进入 2023 年以来，开工率环比回升至正常水平。长期来看，随着公司在市场开拓方面的效能显现，以及水性、低碳、生物基类产品项目、功能型超纤项目等的市场转化，超纤行业发展前景向好，项目可行性未发生变化。

##### （3）产能利用率情况

下游市场需求总体疲软，江苏超纤 2022 年开工率波动显著，尤其是第四季度，开工率均在低位且持续下降。2023 年开始有所回升，江苏超纤 2022 年 1 月—2023 年 4 月开工率情况详见下表：

时间	2022.1	2022.2	2022.3	2022.4	2022.5	2022.6	2022.7	2022.8
开工率	90%	63%	100%	62%	58%	89%	100%	77%
时间	2022.9	2022.10	2022.11	2022.12	2023.1	2023.2	2023.3	2023.4
开工率	73%	54%	42%	32%	32%	79%	100%	82%



## 2、项目相关资产是否存在减值迹象以及资产减值计提是否充分。

2022年末，公司对江苏超纤年产5,000万米产业用非织造布超纤材料募投项目资产状况及是否产生减值迹象进行了分析判断，各项资产不存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况，项目虽未达预计效益，但未产生亏损，2023年下游市场缓慢复苏，开工率已经逐步恢复，基于公司技术、品牌等方面在行业中的优势地位，未来随着客户方面拓展的效能显现，公司经营情况会进一步向好，项目相关资产不存在减值迹象。

### (二) 年审会计师的核查及核查结论

#### 1、执行的核查程序

我们对公司募投项目相关资产执行的审计程序包括但不限于：

(1) 对募投项目相关资产进行抽样监盘，实地查看对应资产是否存在闲置、损坏、不符合生产使用等情形。

(2) 向管理层了解项目未达预计效益的具体原因、项目可行性是否发生变化、产能利用率情况。

(3) 获取管理层对固定资产是否存在减值迹象的判断，并复核管理层的判断是否与实际情况一致。

## 2、核查结论

通过实施的审计程序，我们未发现项目相关资产存在减值计提不充分的情形。

特此公告。

上海华峰超纤科技股份有限公司

董事会

2023年5月16日